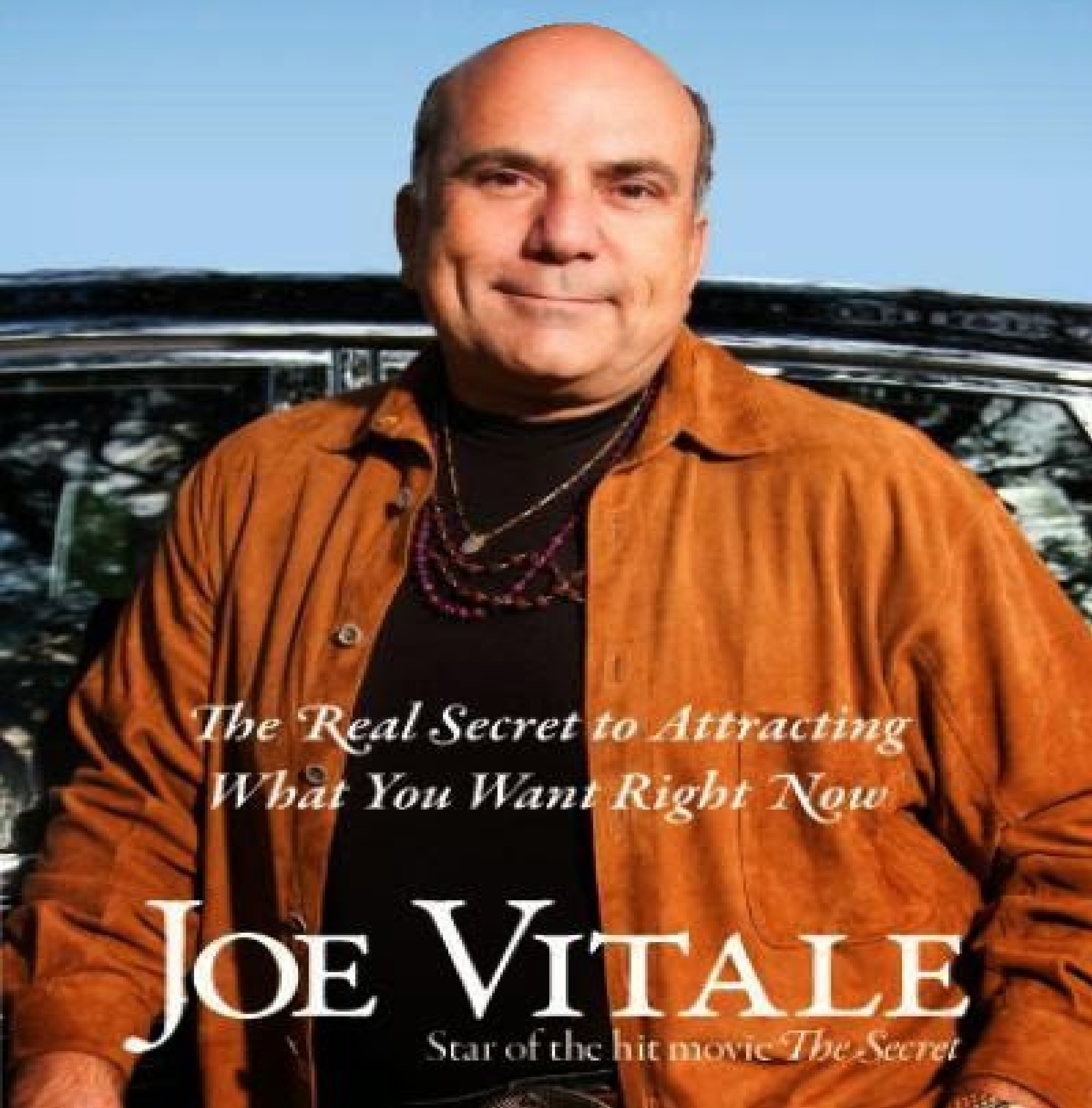
BÍ QUYẾT LÀM GIÀU
VĨ ĐẠI NHẤT TRONG LỊCH SỬ



Mục lục

BÍ QUYẾT LÀM GIÀU VĨ ĐẠI NHẤT TRONG LỊCH SỬ

Joe Vitale
www.dtv-ebook.com

Bí Quyết Làm Giàu Vĩ Đại Nhất Trong Lịch Sử

Sức mạnh của việc "cho"
(John Harricharan)

Đó là một ngày hè nóng bức cách đây nhiều năm. Tôi đang trên đường đến cửa hàng thực phẩm tổng hợp để mua 2 món đồ. Ngày ấy, tôi ghé siêu thị thường xuyên, bởi hầu như chẳng bao giờ tôi có đủ tiền trong túi để mua thức ăn cho cả tuần luôn một lần. Người vợ trẻ của tôi, sau một thời gian chống chọi với căn bệnh ung thư quái ác, đã qua đời cách đó vài tháng. Chẳng có tiền bảo hiểm, mà chỉ có rất nhiều các khoản chi phí và cả núi hóa đơn phải thanh toán. Tôi lúc đó làm việc nửa ngày với mức lương chỉ đủ để nuôi 2 đứa con nhỏ của tôi ăn uống tằn tiện. Nói chung là tình hình của chúng tôi lúc ấy rất khó khăn.

Và ngày hôm ấy, trong lòng nặng trĩu và chỉ vẻn vẹn với 4 đôla trong túi quần, tôi đang trên đường đến siêu thị để mua một lon sữa và một ổ bánh mì. Bọn trẻ con kêu đói và tôi phải kiếm cho chúng cái gì để ăn. Khi tôi dừng lại trước ngã tư đèn đỏ, chợt tôi nhìn thấy phía bên phải đường có một người đàn ông trẻ tuổi, một phụ nữ cũng trẻ và một đứa bé đang đứng trên bãi cỏ sát vệ đường. Đang là buổi giữa trưa, 3 người họ đứng chìm trong cái nắng mặt trời gắt như đổ lửa.

Người đàn ông đang giơ một tấm bìa cac-tông có đề dòng chữ: NHẬN LÀM VIỆC
KIẾM TIỀN ĂN. Người phụ nữ đứng sát cạnh anh. Cô ấy nhìn chằm chằm vào những chiếc ô tô đậu lại trước đèn đỏ. Đứa bé, có lẽ khoảng gần 2 tuổi, ngồi trên cỏ, tay giữ khư khư một con búp bê chỉ còn có một cánh tay. Tôi nhìn thấy tất cả những hình ảnh này trong khoảng 30 giây trước khi đèn xanh bật trở lại. Lúc đó, tôi rất muốn cho họ vài đôla, nhưng nếu tôi làm thế thì sẽ

không còn đủ tiền để mua bánh mì và sữa cho lũ con ở nhà.
Bốn đôla chỉ đủ để làm chừng ấy việc thôi. Và khi đèn xanh bật sáng, tôi đưa mắt liếc nhanh 3 người họ lần cuối, cố xua đi cảm giác vừa như thấy mình có lỗi (vì đã không giúp họ) vừa buồn (vì tôi không có đủ tiền để chia sẻ với họ). Trong lúc lái xe, tôi vẫn không thể gạt bỏ hình ảnh gia đình trẻ nọ ra khỏi đầu tôi. Đôi mắt buồn của người đàn ông và người phụ nữ nọ với ánh nhìn xoáy vào tôi cứ ám ảnh tôi suốt cả dặm đường. Rốt cục tôi không thể chịu đựng được hơn nữa. Tôi cảm nhận được nỗi đau của họ và cảm thấy mình phải làm một điều gì đó cho họ. Tôi quay xe lại và quay lại chỗ ban nãy tôi nhìn thấy họ.
Tôi đánh xe đến sát chỗ họ đứng và chìa cho người đàn ông 2 đôla trong số 4 đôla của tôi. Tôi nhận thấy mắt người đàn ông ngân ngấn nước khi anh cám ơn tôi. Tôi mỉm cười và quay xe về hướng siêu thị. Chắc là cả bánh mì và sữa đều có bán, tôi nghĩ thế. Nhưng nếu tôi chỉ mua mình bánh mì, hoặc sữa không thôi thì đã sao nào? Chắc có lẽ là phải vậy thôi.
Tôi đánh xe vào bãi đậu mà đầu vẫn còn nghĩ vẩn vơ về chuyện lúc nãy và xen lẫn cảm giác lâng lâng vì điều tôi vừa làm. Khi tôi bước ra khỏi xe, chân tôi bỗng sượt qua một vật gì đó trên vỉa hè. Hóa ra là một tờ 20 đôla nằm ngay cạnh chân tôi. Lúc ấy, tôi không thể tin vào mắt mình nữa. Tôi nhìn quanh quất, run rẩy nhặt đồng tiền lên, bước vào trong cửa hàng và mua luôn không chỉ bánh mì và sữa, mà còn cả một vài thứ mà tôi đang rất cần nữa.
Tôi không bao giờ quên cái lần ấy. Nó đã nhắc nhở cho tôi rằng thế giới này thật là kỳ lạ và bí hiểm. Nó càng củng cố thêm trong tôi niềm tin rằng con người cũng không thoát khỏi những quy luật của vũ trụ. Tôi đã cho đi 2 đôla và nhận lại được 20 đôla. Trên đường từ siêu thị về, tôi lại lái xe ngang qua cái gia đình lúc nãy và đưa cho họ thêm 5
đôla nữa.
Câu chuyện này chỉ là một trong rất nhiều những chuyện kỳ lạ đã xảy ra trong đời tôi. Nó làm tôi có cảm giác như càng cho nhiều, ta càng nhận được nhiều hơn. Điều đó có lẽ là một trong những quy luật của thế giới này: "Nếu bạn muốn nhận, trước hết Bạn cần phải cho".
Tôi nhớ có một bài vè nhỏ thế này:
"Xưa có một anh chàng, Nhiều người bảo anh gàn, Nhưng càng hay giúp người, Anh lại càng sung túc"
Chúng ta thường nghĩ rằng chúng ta không có gì để cho cả. Nhưng nếu nhìn lại, chúng ta sẽ thấy rằng chúng ta luôn có thể chia sẻ với mọi người dù chỉ là một chút ít những gì ta có. Chúng ta đừng đợi đến khi chúng ta nghĩ là đã có

thật nhiều và lúc đó mới có thể cho được. Khi cho và chia sẻ với mọi người dù chỉ là chút ít những gì ta có, cánh cửa kho báu của cả thế giới này sẽ mở ra trước chúng ta và của cải sẽ đổ về với chúng ta như suối.
Bạn đừng đòi hỏi tôi phải hứa với Bạn. Đơn giản là bạn hãy thử cho một cách thật lòng và bạn sẽ ngạc nhiên về những gì mà Bạn sẽ nhận được. Thường thì Bạn sẽ nhận được không phải từ những người đã được Bạn cho, mà từ những nguồn Bạn không ngờ tới. Vì vậy, bạn hãy mở ra cho mình con đường đến với sự sung túc.
Hãy nắm lấy cơ hội từ quy luật ngàn đời này của vũ trụ. Hãy nắm lấy cơ hội từ chính Bạn. Các quy luật của vũ trụ không bao giờ sai.
Có khi, bạn được trả ơn ngay cho hành động "cho" của mình, như trong câu chuyện của tôi đây. Cũng có khi điều đó xảy ra muộn hơn. Nhưng bạn hãy tin tưởng một điều: Hãy cho đi và Bạn sẽ được nhận - và Bạn sẽ nhận được nhiều hơn bạn đã cho rất nhiều.
Và khi bạn cho, bạn đừng toan tính trong đầu nhiều mà hãy làm điều đó với một tấm lòng tràn đầy sự biết ơn. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy những điều này linh nghiệm như thế nào.
Hãy mở cánh cửa đến kho báu của Bạn bằng cách chia sẻ một phần nhỏ những gì bạn có cho những người đang gặp khó khăn. Đúng như một người Thầy vĩ đại đã nói: "Hãy cho và Bạn sẽ được nhận".
Hãy thử đi. Bạn sẽ thích đấy.
Phần 1:
27/10/2005
Bí quyết làm giàu vĩ đại nhất trong lịch sử!
Nếu Bạn muốn có tiền, Bạn chỉ cần làm đúng một điều. Những người giàu nhất trên thế giới này đều đã và đang làm điều đó. Từ cổ chí kim, người ta cũng đã tốn biết bao giấy mực để viết về điều đó. Chính nó là yếu tố sẽ tạo ra tiền bạc, của cải cho tất cả những người dám thực hiện nó, nhưng đồng thời phần lớn người ta lại cũng sẽ ngại làm điều đó.
Đó là điều gì vậy?
John D. Rockefeller đã làm điều đó khi ông còn là một đứa bé. Và ông đã trở thành tỉ phú.
Andrew Carnegie cũng đã làm điều đó. Và ông đã trở thành một nhà tài phiệt.
Vậy bí quyết làm ra tiền vĩ đại nhất trong lịch sử là gì vậy?
Điều gì đã chứng tỏ rằng nó thực sự có hiệu quả đối với bất kỳ ai?
Bí quyết đó chính là: hãy cho người khác tiền.
Đúng vậy. Hãy đem tiền của Bạn cho người khác.

Hãy đem tiền cho những người đã giúp Bạn vẫn còn giữ được cái tâm của Bạn. Hãy mang tiền cho những người đang khích lệ Bạn, đang phục vụ Bạn, đang làm lành những vết thương của Bạn và đang yêu mến Bạn.

Hãy mang tiền cho mọi người và đừng mong đợi họ sẽ trả lại cho Bạn, nhưng hãy biết rằng tiền sẽ quay trở lại với Bạn từ một nơi khác, và nhiều hơn gấp trăm lần.

Năm 1924, John D. Rockefeller đã viết thư cho con trai và giảng giải cho anh hiểu cách ông cho tiền ra sao. Ông viết: "... từ khi cha mới có những đồng tiền đầu tiên, từ hồi cha còn là một đứa trẻ, cha đã bắt đầu cho tiền. Cho đến nay cha vẫn tiếp tục làm điều này, và khi càng có nhiều tiền, cha càng cho nhiều hơn..."

Bạn có để ý thấy ông ấy nói gì không?

Ông đã cho rất nhiều tiền, và càng có nhiều ông càng cho nhiều hơn. Ông đã đem cho gần 550 triệu đôla trong suốt cả cuộc đời ông.

Nhiều người có thể nghĩ rằng việc Rockefeller hiến tiền chẳng qua chỉ là một trò quảng cáo để ông đánh bóng hình ảnh của mình. Nhưng suy nghĩ như vậy là hoàn toàn sai lầm.

Nhân viên quan hệ công chúng của Rockefeller hồi đó là Ivy Lee. Trong cuốn tự truyện nổi tiếng của Ivy Lee "Courtier To The Crowd", Ray Eldon Hiebert khẳng định rằng từ hàng mấy chục năm trước đó, Rockefeller đã bắt đầu cho người ta tiền rồi. Và Ivy Lee chỉ làm cái việc là nói cho mọi người biết điều này mà thôi.

P.T. Barnum cũng rất hay cho tiền. Như đã có lần tôi viết trong một cuốn sách có tên là "There's A Customer Born Every Minute" của tôi về ông, Barnum tin vào một cái mà ông gọi là "từ thiện có lời". Ông biết rằng cho sẽ giúp người ta được nhận. Và ông cũng đã trở thành một trong những người giàu nhất thế giới.

Andrew Carnegie cũng cho người khác rất nhiều tiền. Và chẳng ai không biết rằng ông cũng là một trong những người giàu nhất trong lịch sử nước Mỹ.

Bruce Barton, đồng sáng lập hãng quảng cáo nổi tiếng BBDO và là nhân vật chính trong cuốn sách của tôi "The Seven Lost Secrets of Success" cũng tin tưởng vào sức mạnh của việc "cho". Năm 1927, ông đã viết: "Nếu một người hay giúp người khác đến độ thành một thói quen và anh ta không nhận thấy điều đó nữa thì tất cả những điều tốt đẹp trên thế giới này sẽ đến với anh ta, anh ta làm gì cũng sẽ thuận lợi".

Barton đã ra được hàng loạt sách bán "đắt như tôm tươi", trở thành một người nổi tiếng trong lĩnh vực kinh doanh, một nhà tài trợ của rất nhiều chương

trình từ thiện và là một ông chủ rất giàu có. Có thể sẽ có một số người lý sự rằng những con người giàu có ấy từ trước đã có tiền rồi thì mới cho được, và vì vậy cho đối với họ thật dễ dàng, nhưng tôi dám bảo đảm rằng họ có được tiền chính một phần là bởi họ sẵn lòng cho một cách thoải mái. Và cho đã giúp họ được nhận. Cho đã giúp họ trở nên giàu có hơn.
Tôi xin chốt lại thế này:
Cho giúp người ta được nhận.
Cho làm người ta giàu có hơn.
Ngày nay, việc hiến tiền cho các quỹ từ thiện đang là mốt đối với các doanh nghiệp. Điều đó làm cho hình tượng của họ đẹp hơn và chắc chắn là điều đó cũng có ích cho những người nhận được sự giúp đỡ này. Các trung tâm Body Shop của Anita Roddick, các cửa hàng kem của Ben Cohen & Jerry Greenfield, hay khu thiên nhiên hoang dã Yvon Chouinard là những ví dụ sống cho thấy cho cũng có thể có lợi cho kinh doanh ra sao.
Nhưng việc cho mà tôi muốn nói đến ở đây là việc cho một cách riêng lẻ. Tôi đang muốn nói đến việc cho tiền sao cho Bạn có thể nhận được nhiều hơn.
Tôi cho rằng có một sai lầm mà mọi người thường mắc phải khi cho tiền là họ cho quá ít. Họ giữ khư khư túi tiền của mình và chỉ "rỉ" ra tí chút khi buộc phải cho. Và chính vì thế mà họ không nhận được. Bạn phải cho, và phải cho nhiều để có thể được nhận.
Tôi vẫn còn nhớ, lần đầu tiên khi tôi nghe nói về điều này, tôi đã nghĩ rằng đó là một mánh khóe mà những người khuyên tôi "cho" dùng để moi tiền của tôi. Lúc ấy tôi có cho thì trong lòng cũng tiếc của lắm. Cho nên những gì tôi nhận được cũng tương ứng với những gì tôi đã cho. Tôi đã cho rất ít. Và tôi nhận cũng chẳng được bao nhiêu.
Nhưng rồi đến một ngày tôi đã quyết định thử nghiệm cái thuyết "cho".
Bạn biết không, tôi rất thích đọc những mẩu chuyện có tính khích lệ. Tôi đọc chúng, nghe chúng, gửi chúng cho bạn bè, kể chúng với những người khác.
Và tôi quyết định phải cảm ơn Mike Dooley, tác giả trang www.tut.com vì những thông điệp đầy tính khích lệ mà hàng ngày anh ấy đã gửi qua e-mail cho tôi và những độc giả khác.
Tôi quyết định gửi cho anh ấy một món tiền. Nếu là trước kia, có lẽ tôi cũng chỉ gửi cho anh ấy 5 đôla thôi. Nhưng cũng chính vì hồi đó tôi căn ke và tần ngần quá nên nguyên lý cho-nhận đã không ứng nghiệm. Lần này sẽ khác.
Tôi rút tập séc của mình ra và ghi con số 1000 đôla.
Đó là một khoản tiền quyên góp lớn nhất mà tôi từng chi trong đời cho đến thời điểm ấy.

Vâng, điều đó làm tôi có căng thẳng một chút. Nhưng chủ yếu là do tôi thấy hồi hộp. Tôi muốn tỏ ra khác người. Tôi muốn thưởng cho Mike. Và tôi muốn xem điều gì sẽ xảy ra.
Mike rất bất ngờ. Anh nhận được tờ séc của tôi qua e-mail và trên đường về nhà anh vui đến mức chút nữa thì tông xe vào vệ đường. Anh không thể tin nổi. Thậm chí anh ấy còn gọi điện cho tôi và cám ơn tôi. Tôi ngây ngất khi thấy anh ấy thể hiện một sự ngạc nhiên hết sức trẻ con, cứ như là tôi đã cho tới một triệu đôla chứ không phải là một ngàn! (Bạn để ý điều này nhé!)
Tôi rất thích vì đã làm cho anh ấy hạnh phúc như vậy. Tôi thấy thực sự thỏa mãn khi cho anh ấy tiền. Anh ấy có làm gì với số tiền đó tôi cũng thấy vui cả. Cái mà tôi nhận được là một cảm giác khó tả nổi khi thấy mình giúp đỡ được người khác tiếp tục làm cái việc mà tôi tin tưởng. Đó là một cảm giác thỏa mãn vì được giúp anh ấy. Và cho đến nay, mỗi lần gửi tiền cho anh ấy tôi vẫn thấy rất vui.
Và sau đó thì những điều kỳ diệu bắt đầu diễn ra.
Tôi được một người mời làm đồng tác giả cho cuốn sách của anh ta, và công việc này đã mang đến cho tôi một số tiền lớn gấp nhiều lần so với số tiền mà tôi đã cho.
Và sau đó, một nhà xuất bản ở Nhật liên hệ với tôi và ngỏ ý muốn mua bản quyền dịch cuốn sách best-seller "Spiritual Marketing" của tôi sang tiếng Nhật. Họ cũng đề nghị trả cho tôi một số tiền lớn hơn nhiều lần so với số tiền tôi đã tặng Mike.
Một người luôn hoài nghi có lẽ sẽ nói rằng những sự việc đó chẳng có gì liên quan đến nhau cả. Có thể là trong đầu những người cả nghi thì đúng là chúng không có mối liên quan nào. Nhưng trong suy nghĩ của tôi, chúng thực sự có liên quan rất mật thiết.
Khi tôi đưa tiền cho Mike, tôi đã gửi một thông điệp đến cho mình và cho vũ trụ rằng tôi thành đạt và đồng thời tôi cũng tạo ra được một dấu hiệu như một thỏi nam châm thu hút tiền đến với tôi: vì Bạn đã cho, nên Bạn sẽ nhận được.
Bạn cho thời gian, Bạn sẽ nhận được thời gian.
Bạn cho sản phẩm, Bạn sẽ có sản phẩm.
Bạn cho tình yêu, Bạn sẽ nhận được tình yêu.
Bạn cho tiền, Bạn cũng sẽ nhận được tiền.
Chỉ một mẹo nhỏ này thôi cũng có thể thay đổi hoàn toàn tình trạng tài chính của Bạn.
Bạn hãy nghĩ đến những người đã mang đến cảm hứng cho Bạn trong tuần qua. Ai đã làm cho Bạn thấy hài lòng với bản thân, hạnh phúc với cuộc sống,

với những ước mơ, hay những mục tiêu của Bạn?
Hãy cho người đó một ít tiền. Hãy cho họ một cái gì đó xuất phát từ tấm lòng của Bạn.
Đừng tiếc của. Hãy nghĩ đến sự sung túc, đừng băn khoăn về sự thiếu thốn.
Hãy cho và đừng mong đợi người đó sẽ báo đáp, nhưng hãy mong chờ một kết cục có hậu. Và Bạn sẽ thấy sự thành đạt viên mãn của Bạn tăng lên trông thấy.
Và đó... chính là bí quyết làm giàu vĩ đại nhất trong lịch sử!
"Nếu Bạn nhìn thấy nó, hãy chạm vào nó.
Nếu Bạn chạm vào nó, hãy gắng cảm nhận được nó.
Nếu Bạn cảm nhận được nó, hãy yêu thích nó.
Nếu Bạn yêu thích nó... Hãy chia sẻ nó với người khác."
Bởi lẽ KHÔNG GÌ có thể biểu đạt cho VŨ TRỤ NÀY thấy về NIỀM TIN vào chính Bạn, vào sự thành đạt, vào tình yêu, hơn chính hành động "cho" của Bạn.
Và khi Vũ trụ thấu điều này, Bạn sẽ càng nhận được nhiều. ĐÓ KHÔNG PHẢI LÀ PHẦN
THƯỞNG, đơn thuần là vì bạn thực sự tự tin... vào bản thân, vào sự thành đạt, và vào tình yêu.
Phần 2:
29/10/2005
Bí quyết thần kỳ nhất để tạo ra một quy luật Một người phụ nữ gọi điện đến hỏi tôi:
"Tôi đã cho tiền suốt bao năm nay, nhưng tôi chẳng giàu lên tí nào. Hay là tôi đã làm sai điều gì?"
"Thế bà cho tiền ở đâu?"
"Tôi hiến cho nhà thờ gần nhà."
"Sao bà lại cho họ tiền?" Tôi hỏi.
"Vì họ cần tiền."
"Thế bà có cảm giác gì khi cho họ tiền?"
"Cảm giác giống như là tôi đang kéo họ ra khỏi cái hố ấy."
"Bà hãy nói thật thực lòng bà có cảm giác gì khi cho họ tiền vậy?"
Im lặng.
"Ờ...ờ... tôi thấy đau nhói trong lòng", người phụ nữ thú nhận. "Tôi thấy khó chịu khi tôi viết séc cho họ."
Vậy là không tốt rồi.
"Nếu bà thấy khó chịu khi cho tiền thì tiền trong đầu bà sẽ được liên tưởng

với những cảm giác không tốt", Tôi giải thích. "Chắc chắn là bà không muốn có thêm những cảm giác khó chịu, và như vậy thì bà sẽ không thể thu hút được dòng tiền đến với bà..."
"Ồ. Thế mà tôi chẳng nghĩ ra được."
"Và bởi vì bà cho vì có người nào đó xin bà hoặc thậm chí là cầu khẩn bà nên đó chỉ là bà đang trợ giúp cho cái nghèo," - Tôi giải thích. "Để tăng lộc đến với bà, bà cần phải có ý muốn cho tiền bất cứ khi nào điều đó làm cho bà thấy dễ chịu. Nói cách khác là khi bà cho tiền một người đang rất túng thiếu thì đó chỉ là một cử chỉ hào hiệp. Hãy làm điều đó.
Nhưng điều đó không phải là nguyên lý mà tôi nói đến ở đây."
"Tôi hiểu rồi!" Người phụ nữ reo lên. Dù tôi không giúp được bà ấy trong hoàn cảnh này nhưng tôi nghĩ rằng chắc là đã có một cái gì đó trong vũ trụ đã giúp bà ấy hiểu ra điều này.
"Vậy bà hiểu gì?" Tôi hỏi.
"Tôi đã để nhà thờ phải xin", bà ấy nói. "Tim tôi mách bảo tôi nên cho tiền bất cứ nơi nào tôi cảm thấy được nuôi dưỡng về tinh thần. Có những lúc chính là cái nhà thờ ấy.
Nhưng cũng có khi không phải."
"Vậy là bà hiểu rồi đấy!" Tôi nói.
Và tôi hy vọng là bạn cũng đã hiểu.
Bạn có thể cho tiền vì bất cứ lý do gì mà bạn muốn. Tôi đã giúp đỡ hội Chữ Thập Đỏ, Quỹ Ước mơ, các quỹ hỗ trợ người bệnh ung thư, và nhiều quỹ hội khác nữa. Nhưng tôi không mong tôi sẽ giàu lên nhờ hành động giúp đỡ ấy. Nghĩa cử hào hiệp đó chỉ là sự giúp đỡ, đúng thế, chứ không phải là hành động đủ để tạo ra một quy luật tinh thần chonhận mà tôi đang nói tới ở đây. Cái nguyên lý tinh thần để tạo ra thu nhập cho mình chỉ ứng nghiệm khi bạn cho tiền một cách thoải mái bất cứ lúc nào bạn cảm thấy có một món ăn tinh thần, với một chút mong đợi rằng bằng cách nào đó, một ngày nào đó, bạn sẽ được sung túc hơn vì hành động đó.
Cho khi thấy đáng làm sẽ có thể tác động đến nguyên lý cho-nhận nếu bạn cảm thấy Bạn nhận được một món ăn tinh thần từ việc làm đó. Nhưng nếu Bạn không cảm nhận được điều này, và bạn cho tiền thì bạn chỉ là giúp người đang khốn khó mà thôi. Điều đó, chắc chắc là nên làm. Tôi vẫn nói là Bạn nên làm.
Nhưng một lần nữa, tôi muốn nhắc lại rằng trong cuốn sách này, tôi muốn nói đến bí quyết làm ra tiền hiệu quả nhất từ xưa đến nay. Và Bạn chỉ có thể ứng dụng bí quyết đó khi Bạn cho tiền một cách thoải mái, vui vẻ, cho bất kỳ

người nào hay nơi nào đã giúp Bạn tìm thấy món ăn tinh thần cho mình.
"Tiền là hình thức thể hiện ra bên ngoài của trạng thái tinh thần của con người"
(trích dẫn từ cuốn "Prosperity's Ten Commandments"của Georgiana Tree West)
Phần 3:
18/11/2005
Hé mở bí quyết trở thành người giàu có Hôm nay, tôi nhận được một tấm séc trong thư điện tử từ một người bạn đã mất liên lạc từ lâu. Tấm séc này chỉ bằng một phần khoản tiền mà anh ấy đang nợ tôi. Nhưng việc anh ấy đã gửi trả sau 10 năm đã làm tôi rất vui.
10 năm trước, anh ấy thuê tôi viết một kế hoạch tiếp thị chi tiết cho anh. Lúc đó, tôi chỉ tính giá đôi ba ngàn đôla cho việc này thôi. Anh ấy đồng ý và nói rằng sẽ trả tiền. Nhưng khi tôi làm xong việc, anh ấy lại không trả tiền.
Vì anh ấy là bạn tôi nên tôi cũng cứ để mặc kệ. Năm tháng cứ thế trôi đi. Thế rồi anh ấy chuyển nhà sang tiểu bang khác. Tôi cũng chuyển đến thành phố khác. Anh ấy đi theo con đường riêng của mình và rồi chúng tôi mất liên lạc lúc nào không hay. Tôi cũng có những việc của tôi và nhanh chóng trở nên có tiếng tăm trên mạng Internet nhờ những cuốn sách và các cuốn băng của tôi.
Vài tháng trước, một hôm tôi nhận được một bức thư từ một người muốn tôi làm đồng tác giả cuốn sách của anh ta. Anh ấy nói rằng anh ấy biết một người bạn của tôi, và nhắc đến tên người bạn đã nợ tôi tiền.
Vừa nghe đến tên người bạn cũ, máu nóng của tôi bắt đầu dồn lên mặt. Tôi run lên vì giận dữ. Tôi có cảm giác như mình bị cướp tiền. Bị phản bội. Bị xúc phạm. Tôi hít vào mấy hơi thật sâu và tự trấn tĩnh mình. Tôi tự nói với mình. Tôi nhắc lại với mình là thế giới này rộng lớn lắm, và của cải có thể đến từ nhiều con đường chứ không chỉ từ những giấy nợ cũ. Tôi quyết định tha thứ cho anh bạn này. Và tôi đã làm điều đó trong ý nghĩ của mình. Tôi thực tâm cho qua món nợ của anh ta. Tôi chẳng cần món tiền đó nữa. Và tôi cũng chẳng cần đấu tranh cho lẽ phải để làm gì.
Sau 9 năm, người bạn đó đã gửi thư cho tôi. Anh ấy nói vẫn biết rằng đang nợ tôi tiền.
Anh ấy còn giải thích là anh đã trải qua những thời kỳ rất khó khăn, anh chuyển nhà và anh đã cố gắng trở thành một xướng ngôn viên chuyên nghiệp.
Anh ấy còn nói thêm là anh ấy muốn khôi phục tình bạn của chúng tôi.
Tôi cũng viết thư trả lời anh ấy ngắn gọn là chúng tôi cũng có căng thẳng gì đâu. Tôi còn đề nghị anh ấy giải quyết triệt để chuyện nợ cũ đi bằng cách gửi

cho tôi một tờ séc chỉ mang tính tượng trưng (khoảng 20% số anh ấy nợ). Và thế là anh ấy đồng ý.
Nhưng anh ấy không gửi séc cho tôi. Hay nói đúng hơn là không gửi ngay. Vài tháng sau tôi lại mới nhận được thư của anh ấy. Lần này thì anh ấy lại giải thích tình cảnh của anh ấy cho tôi.
Tôi vẫn hết sức bình thản. Tôi biết là kiểu gì tôi cũng có tiền. Tiền ấy không đến từ phía anh ta. Vũ trụ - ý tôi ở đây là một thế lực nào đó lớn hơn bản thân bạn - sẽ phân phát tiền cho tôi chừng nào tôi còn nằm trong quỹ đạo của nó. Và giữ hòa khí là một cách rất tốt để không bị chệch ra ngoài quỹ đạo ấy.
Và, như tôi đã nói lúc đầu, cuối cùng thì hôm nay tôi cũng nhận được tờ séc. Tôi không biết người bạn của tôi đã có cảm giác gì khi ký tờ séc này. Tôi hy vọng là anh ấy làm điều đó với tâm trạng tràn ngập niềm vui. Nếu thực sự như vậy, anh ấy đã mở đường cho dòng tiền đến với mình.
Tôi biết rằng khi tôi ký tấm séc 500 đôla cho anh trai của tôi, người đã từng giúp đỡ tôi nhiều lần trong suốt 20 năm trời và cuối cùng tôi đã trả được hết nợ cho anh, tôi cảm thấy người lâng lâng không tả nổi. Ký séc trả cho Ted làm tôi thấy có cảm giác như mình là vua. Và điều đó đã mang đến cho tôi một cảm giác bình yên đến mức chỉ riêng điều này thôi cũng đáng giá cả triệu đôla.
Tôi gọi cảm giác yên ổn này - hay gọi là sự cứu rỗi cũng được, nếu bạn muốn - là chìa khóa bí mật đến kho tàng của cải.
Bạn giữ nỗi bực dọc hay sự giận dữ vì có người nợ tiền bạn không trả hay vì bạn đang mang nợ ai đó ở đâu? Hãy giải phóng chúng ra ngoài. Hãy tự nói chuyện với mình. Hãy cho bản thân bạn biết rằng vũ trụ mới là người cho chứ không phải bạn bè của bạn. Tiền không đến với bạn từ bạn bè của bạn, mà thông qua họ. Khi bạn đã giải thoát cho mình khỏi bực dọc, thù hận, cũng là khi bạn đã mở lòng để đón nhận.
Phần 4:
18/11/2005
Hãy cẩn thận với những cái bẫy chết người!
Bài báo đã thúc đẩy tôi viết cuốn sách này có tên gọi là "Bí quyết làm ra tiền vĩ đại nhất trong lịch sử", đó chính là bản tóm tắt những ý chính của chương 1 trong cuốn sách này.
Tôi còn nhớ là bài báo đó đã trở nên nổi tiếng đến mức nó được hàng ngàn người truyền tay nhau qua mạng Internet. Các tạp chí điện tử cũng sao chép và đăng tải nó rộng rãi.
Nhiều website khác cũng giữ bài báo này trên các trang của họ. Và hàng tá

người viết thư cho tôi chủ yếu là để cám ơn tôi và khen ngợi bài báo. Nhưng tôi cũng nhận được một số lá thư của những người muốn xin tiền tôi. Chắc chắn, họ đã đọc bài báo của tôi và kết luận rằng tôi là một người sẵn sàng cho tiền nếu ai đó xin tôi. Và vì vậy mà họ viết thư xin tiền.
Có điều là đó lại không phải là điều mà bài báo miêu tả như là một bí quyết vĩ đại để thu hút tiền của đến. Tôi không hề viết rằng "Cứ xin tiền đi và bạn sẽ trở nên giàu có". Thay vào đó, tôi viết là "Hãy cho tiền bất cứ khi nào bạn cảm thấy nhận được sự thỏa mãn về tinh thần và lúc đó bạn sẽ hướng dòng tiền đến với bạn"...
Tôi đã viết điều này cho tất cả những người viết thư xin tiền tôi. Tôi giải thích nguyên tắc này. Và chẳng thấy ai viết lại cho tôi nữa.
Tôi kể lại với bạn kinh nghiệm này để bạn suy nghĩ vì 2 nguyên nhân:
1. Đừng bao giờ đi xin tiền và mong đợi mình sẽ giàu. Hãy nhìn những người ăn xin trên đường phố. Họ không có một cuộc sống viên mãn. Họ chỉ sống cho qua ngày.
Hoặc bạn hãy nhìn những người làm việc đi gom quỹ. Phần lớn họ đều đi xin tiền, mặc dù họ chẳng bao giờ nhận là như vậy. Họ chẳng bao giờ thấy đủ cả. Đó không phải là lời giải hay sao?
2. Đừng bao giờ cho tiền những người ăn xin và hy vọng bạn sẽ giàu có. Tôi không nói là đừng giúp người nghèo, mặc dù cũng khó nói là hành động ấy của chúng ta giúp đỡ họ được bao nhiêu để họ có thể giải quyết những vấn đề của họ. Tôi chỉ muốn nói rằng: đừng cho tiền chỉ vì người ta xin bạn và mong đợi vũ trụ sẽ trả lại cho bạn.
Tôi cho rằng việc cho tiền bừa bãi vô trách nhiệm chính là một cái bẫy. Từ trước đến nay tôi vẫn phản đối các ông Bộ trưởng vẫn kêu gọi người dân quyên góp tiền bởi vì hoặc là 1) họ cần tiền hoặc là 2) Kinh thánh nói như vậy.
Cũng có thể là đúng. Nhưng nếu như bạn hay ai đó cho tiền mà không có cảm giác thỏa mãn trong tận đáy lòng thì rất khó có khả năng bạn sẽ được nhận lại nhiều hơn số tiền đã cho.
Cách tốt nhất để xác định cho tiền ở đâu chính là tự hỏi mình một câu hỏi đơn giản: "Bạn thấy vui nhất khi nào?"
Nếu như bạn muốn xác định kỹ hơn để hiểu rõ nên cho ai tiền và cho ở đâu, bạn hãy thử hỏi thêm những câu hỏi sau:
Nơi nào gợi cho bạn nhớ đến đức tin của bạn?
Nơi nào động viên bạn đi tới ước mơ của bạn?
Ai làm cho bạn cảm thấy hạnh phúc là mình đang sống?

Dù câu trả lời là như thế nào thì đó cũng chính là nơi mà bạn nên cho tiền
Phần 5:
18/11/2005
Lời thú nhận của tôi Phải, tôi nhận. Tôi công nhận là tôi từng cảm thấy rất khó tin là tôi có thể nhận được tiền nếu tôi cho tiền.
Chuyện đó nghe có vẻ giống một trò bịp quá, như là một trò của những người muốn moi tiền của tôi. Hmm, tôi quá thông minh để rơi vào cái bẫy này nhé. Tôi quyết định là tôi sẽ không cho tiền, nhưng thay vào đó, tôi sẽ cho sách của tôi.
Đúng vậy. Tôi sẽ cho những cuốn sách. Tôi có vô số sách. Hồi tôi làm phóng viên cho tạp chí Thời đại mới kiêm biên tập viên sách trong nhiều năm, tôi đã sưu tầm được rất nhiều sách. Còn nhiều hơn cần thiết nữa ấy. Vậy thì tại sao không cho bớt chúng đi nhỉ?
Tôi vẫn còn nhớ lúc tôi ra quyết định này. Hồi ấy tôi ở Houston, tôi đang nằm trên chiếc giường và suy nghĩ xem làm cách nào để có một cuộc sống sung túc.
Tôi còn nhớ tôi đã nghĩ gì. Tôi có thể trở thành một người giàu có nhất nước Mỹ nếu tính về số đầu sách. Và ngay lúc đó, tại đó, tôi đã quyết định thử nguyên lý cho-nhận đối bằng những cuốn sách của tôi.
Chỉ trong vài ngày, tôi đã gọi cho một loạt bạn bè và mời họ đến chọn sách. Đương nhiên là tôi không cho họ thoải mái chọn bất kỳ cuốn nào trong tất cả sách của tôi. Tôi chỉ lôi ra một số cuốn và cho họ chọn cuốn nào họ thích trong số đó thôi.
Sau đó, trong những tháng tiếp theo, cứ có thuyết trình ở đâu là tôi lại cho sách ở đó. Tôi phát hiện ra đó là một cách cực kỳ hiệu quả để duy trì sự chú ý. Cứ mỗi khi khán giả nào có vẻ mất tập trung là tôi lại thông báo tặng một cuốn sách cho một người đặt câu hỏi tiếp theo cho tôi. Tất cả những người trong phòng nghe thấy tin này đều "tỉnh như sáo" ngay.
Và khi tôi chuyển đến thành phố mà hiện nay tôi đang sống, tôi đã có một kho sách lên tới 25 thùng trong gara của tôi. Tôi mở tiệc tân gia và mời mọi người đến chơi. Tôi nói với họ là trước khi ra về, mỗi người có thể vào kho sách của tôi và chọn cho mình bất cứ cuốn nào họ muốn. Không một ai từ chối cả. Một người còn lấy nhiều đến mức phải mượn xe kéo để chuyển đống sách ra ô tô.
Vậy kết quả của chiến dịch tặng sách vĩ đại của tôi là gì?
Từ cái ngày ở Houston, khi tôi quyết định tặng sách để được nhận sách, lúc nào tôi cũng dư dả sách. Hiện nay, tôi sở hữu một trong những bộ sưu tập

sách lớn nhất thế giới về đề tài tiếp thị, và một bộ sưu tập sách về lĩnh vực siêu hình học (metaphysics).
Mọi người nhìn thấy bộ sưu tập của tôi đều rất ấn tượng. Nhưng điều mà họ không thể hiểu được chính là: Sách cứ tìm đến với tôi vì tôi không ngừng cho sách. Tôi đã kích thích một quy luật vĩ đại "cho-nhận", nhưng chỉ đối với sách thôi.
Giờ thì tôi đã biết cả cách cho tiền để nhận được tiền. Và kết quả là tôi đã có tiền, nhiều tiền hơn rất nhiều so với hồi tôi còn ở Houston. Nhưng những ngày đó, khi tôi còn sợ mất tiền và muốn giữ rịt những gì tôi đã có, tôi chỉ có thể cho phép mình cho sách mà tôi. Và kết quả là sách cũng đến với tôi.
Bài học rút ra là: Hãy cho những gì mà bạn muốn nhận lại.
"Chúng ta không nên đóng kín những con đường dẫn của cái đến với chúng ta. Chẳng có lý do gì để nghĩ rằng những gì bạn cho đi sẽ quay lại với bạn từ chính những người đã được bạn cho". (Charles Fillmore)
Phần 6:
18/11/2005
Một con người vĩ đại đã dám cho đi cả 30 triệu đôla Tôi mới biết được là một nhà từ thiện nổi tiếng người Mỹ, người có một nhân cách hết sức hấp dẫn và thú vị vừa qua đời. Tên ông là Percy Ross.
Tôi rất thích cuốn sách của ông: "Hãy xin cả Mặt Trăng và hãy nhận lấy nó: Bí quyết để nhận được những gì bạn muốn thông qua cách hỏi xin". Có thể bạn cũng đã từng nghe về ông. Ross đã cho đi khoảng 30 triệu đôla cho các quỹ từ thiện và các tổ chức khác nhau.
Ông cũng dẫn một chuyên mục có tiêu đề là Cám ơn Một triệu, một chuyên mục có mặt trong gần 800 tờ báo ở nhiều nước khác nhau trong suốt 17 năm liền. Chuyên mục này có đăng tải những bức thư mà người ta viết cho ông, trong đó họ kể cho ông về hoàn cảnh của họ và đề nghị ông giúp đỡ. Chuyên mục đó thực sự rất lôi cuốn. Ấy là bởi vì Ross luôn nhìn thấu lòng mọi người. Ông đọc hết những bức thư cùng những lý do khác nhau cho dù chúng thành thật, hời hợt trễ nải hay là cầu khẩn. Và ông luôn luôn trả lời thư bằng những câu nói thông minh, thỉnh thoảng lại kèm theo một tấm séc. Ông gửi đi khoảng 120 tấm séc mỗi tuần. Và trong suốt 17 năm, ông đã cho đi gần 30 triệu đôla.
Vấn đề là ở chỗ Ross chỉ bắt đầu với 2 triệu đôla!
Vậy thì bạn thấy nguyên tắc cho nhận có hiệu quả trong trường hợp này không?
Ban đầu, Ross bỏ ra 2 triệu đôla để thành lập quỹ của ông. Bạn có thể không

có số tiền này, nhưng chuyện này là như vậy. Trông vòng 17 năm, Ross đã cho tới 30 triệu đôla!
Bạn thấy đó, lại một lần nữa cũng chính việc cho đã dẫn đến việc nhận!
Bạn hãy xem nhé: Bạn có từng bao giờ ở vào tình huống khi bạn được đề nghị quyên tiền cho mục đích nào đó và sau khi liếc qua tài khoản ngân hàng đang ngày càng thụt đi, bạn bị giằng co giữa quyết định cho hay không cho không? Nhiều người nói với tôi rằng họ đã từng trải qua tình huống này, nhưng sau khi quyết định quyên tiền, những người này đã rất bất ngờ khi nhận được một khoản tiền từ một nơi mà họ không mong đợi, thay thế cho khoản tiền họ đã cho đi.
Có một sự thật là nếu như bạn giữ khư khư tiền của bạn, bạn có nguy cơ mất tất cả những gì bạn có. Ngược lại, nếu bạn tin rằng những điều tốt đẹp sẽ đến với những người cho tiền một cách thoải mái, bạn sẽ luôn luôn có những nguồn ngân quỹ bất ngờ để dùng vào đúng lúc bạn cần đến.
Percy Ross chính là một bằng chứng sống về điều này. Bạn xem, ông bắt đầu sự nghiệp làm từ thiện chỉ với 2 triệu đôla, nhưng trong vòng 17 năm ông đã hiến được tới 30 triệu!
Thật tiếc là Percy Ross đã không còn nữa.
Nhưng giờ đây, bạn có thể thay thế vị trí của ông ấy kia mà...
Phần 7:
02/12/2005
Thế nào là cho thực sự?
hay Bạn có tư tưởng "quy ra thóc" hay không?
Tôi mới vừa nói chuyện điện thoại với một người bạn thân, Tiến sĩ Paul Hartunian, một chuyên gia quảng cáo tài ba, một nhà từ thiện lớn và cũng là một người rất yêu loài vật, nhất là những chú chó con. Tôi hỏi Paul nghĩ gì về hành động cho, và anh ấy có thấy quy luật cho-nhận này ứng nghiệm trong cuộc sống cũng như trong sự nghiệp của anh hay không. Và anh đã bộc bạch hết sức cởi mở với tôi:
"Có quá nhiều người coi việc cho như là một công thức, - anh nói. - Họ cho ai đó một ít tiền và cứ đợi sẽ được trả lại gấp mười lần. Tôi thì nghĩ rằng, đó chẳng phải là hành động cho đúng nghĩa của nó".
Đó quả là một quan điểm khá bất ngờ đối với tôi.
"Vậy cho đúng nghĩa là như thế nào?" - tôi hỏi.
"Tôi tin rằng nếu là hành động cho thực sự, người cho sẽ không bao giờ khoa trương, mà làm việc này một cách thầm lặng, - Paul giải thích. - Nếu một người hiến một triệu đôla cho một quỹ nào đó và biết rằng sau này sẽ có một

tòa nhà mang tên anh ta, thì đó là một phi vụ kinh doanh chứ không phải cho".
Quả là Paul đã đề cập đến một điểm rất quan trọng. Nó làm tôi nhớ đến một lần, có người viết thư hỏi tôi anh ta phải xử sự thế nào vì khi anh ta cho tiền bạn bè, họ đều từ chối. Tôi còn nhớ trong đầu tôi lúc đó thoáng qua ý nghĩ: "Tại sao bạn bè của anh lại biết anh là người cho nhỉ? Anh không thể cho tiền một cách bí mật hay sao?"
Paul càng nói, tôi càng thấy thú vị hơn.
"Tôi nghĩ rằng bí quyết để cho đúng nghĩa chính là ở chỗ người cho không quan tâm đến việc có được nhận lại hay không, - anh giải thích. - Một khi anh không quan tâm đến điều này, anh sẽ được. Thế thôi".
À, ra vậy!
Và đó chính là bí quyết!
Cho mà không mong nhận lại - cho chỉ bởi vì con tim bạn thúc giục bạn - cho bởi vì bạn thấy vui vì được cho - và như vậy, quy luật "ăn một quả, trả cục vàng" sẽ ứng nghiệm với bạn.
"Tôi chỉ có thể nói một câu này thôi: tất cả nằm trong vòng kiểm soát của Vũ trụ", - Paul nói. -Tôi đã được nhiều thuận lợi, may mắn trong cuộc sống, có lẽ là do Trời phù hộ tôi, nhưng không phải là tôi đã cho để được như vậy. Đơn giản là Vũ trụ đã quan tâm đến tôi mà thôi".
Tôi rất thích cách Paul Hartunian lý giải những điều này. Anh đã cho tôi một cái nhìn thực tiễn và tỉnh táo về cách cho.
"Tôi không phản đối việc người ta được ca tụng vì đã cho ai cái này cái kia, - anh nói thêm. - Nhưng nếu anh cho chỉ bởi vì anh muốn được vinh danh hay vì anh mong đợi sẽ được trả lại gấp 10 lần, thì lúc đó không phải là anh đang cho, mà là anh đang tính toán".
Quả thực, Paul thực hiện đúng những điều anh nói. Trước lễ Giáng sinh 2002, anh gửi thư cho tôi và hỏi tôi có cái gì đó mang tính tâm hồn một chút mà anh có thể mang tặng cho những độc giả đăng ký nhận tin của anh hay không. Anh nói rằng anh vẫn hay cho họ những lời khuyên về cách thức quảng cáo và kiếm tiền. Nhưng lần này, anh muốn tặng cho họ một cái gì đó có tính tinh thần một chút.
Tôi đưa ngay ý kiến tặng cho độc giả của anh ấy phiên bản điện tử của cuốn "Spiritual Marketing" - cuốn sách bán chạy nhất của tôi. Tôi nói rằng họ có thể đọc phiên bản điện tử của cuốn sách ở địa chỉ:
http://www.mrfire.com/spirit.
Paul đã thông báo cho các độc giả của anh tin vui này. Anh ấy vốn rất hào

hiệp. Hơn nữa, anh cũng chẳng lợi dụng nghĩa cử ấy của tôi để kiếm một đồng xu nhỏ nào. Đơn giản là anh ấy cho thôi.
Lúc ấy, Paul có khoản 76 000 độc giả, có nghĩa là món quà của anh (và của tôi nữa) đã đến được với rất nhiều người. Paul đã tặng họ món quà từ cả đáy lòng. Và tôi cũng thật lòng muốn cho. Chúng tôi sẽ nhận lại những gì và như thế nào, chẳng ai có thể biết được - trừ ông Trời.
Thế Bạn có cho ai cái gì không?
"Nguyên lý sinh tài lộc được bắt đầu từ hành động cho phụ thuộc rất nhiều vào cái tâm của người cho, vì vậy chúng ta không thể cân đo đong đếm và điều chỉnh nó bằng những con số và phép tính đơn thuần... Chúng ta phải cho mà không mong đợi được trả lại." (Ernest C. Wilson)
Phần 8:
02/12/2005
Đưa tiền tôi xem!
Chắc không phải chỉ có mình tôi đã xem bộ phim Jerry McGuire đâu nhỉ? Bộ phim này đã gây sốt màn ảnh một thời với nam tài tử Tom Cruise trong vai chính và câu nói nổi tiếng "Đưa tiền tôi xem!" đã trở thành câu cửa miệng của bao người.
Hồi phim công chiếu, suốt gần năm trời tôi chẳng buồn xem chỉ vì tôi nghĩ rằng đó là một bộ phim đề cao tiền bạc, sự tủn mủn của con người. Khi thấy ai xem phim ra cũng cười toe toét, miệng lải nhải câu "Đưa tiền tôi xem!" cứ như là một câu thần chú, tôi càng không hứng thú.
Nhưng một hôm, tôi và Nerissa rảnh rỗi muốn xem một cái gì đó trên truyền hình. Thật tình cờ là đúng lúc đó TV đang chiếu Jerry McGuire. Thế là chúng tôi cùng ngồi xem.
Tôi thực sự ngạc nhiên và bất ngờ. Phim không hề đề cập đến tính bủn xỉn, chi li. Đúng, Jerry sinh ra ở một miền quê nghèo đói, nhưng anh nhanh chóng nhận ra rằng tính toán chi li chẳng phải là cách.
Tính bủn xỉn đã bị đè bẹp.
Tính bủn xỉn chỉ dẫn đến bế tắc.
Tính bủn xỉn sẽ làm cho tâm hồn cằn cỗi.
Thay vào đó, anh chàng đại diện cho các vận động viên Jerry đã bỏ công tìm hiểu về sức mạnh của những rung cảm trong tâm hồn. Khi anh bắt đầu quan tâm chăm sóc khách hàng, đánh thức trái tim của một vận động viên mà anh đại diện (và anh này cũng đối xử như vậy với Jerry), thì sau đó, và chỉ sau đó anh mới thực sự bắt đầu cảm nhận được vị ngọt ngào của thành công và bắt đầu thấy được hạnh phúc thật sự.

Thật dễ hiểu là tại sao câu nói "Đưa tiền tôi xem!" lại làm người ta dễ nhớ như vậy. Nó được đưa vào rất đúng lúc đúng chỗ và rất nhiều lần trong phim, và được thốt ra với một thái độ rất đỗi lạc quan trong một bối cảnh đáng nhớ đến mức bạn không thể không nhớ được.
Nhưng đó không phải là điều mà phim muốn nói. Ít nhất là với tôi. Điều mà phim muốn nói là: "Hãy cho tôi thấy tấm lòng của bạn, chứ đừng khoe tiền của Bạn với tôi".
Cho cũng giống y hệt như vậy.
Nếu bạn cho vì bạn muốn có tiền, thì không phải là bạn đang cho, mà là bạn đang làm một cuộc buôn bán trao đổi.
Nếu bạn cho bởi vì trái tim bạn mách bảo, lúc đó mới đúng là bạn cho.
Đó chính là sự khác nhau của "Đưa tiền tôi xem!" và "Cho tôi xem tấm lòng của bạn!"
Vũ trụ đáp lại tấm lòng của bạn chứ không phải đáp lại tiền của bạn. Tiền chỉ là công cụ để thể hiện.
Hãy cho tiền từ đáy lòng mình.
Khi bạn làm điều đó, vũ trụ sẽ "Đưa tiền cho bạn" rất nhanh và hết sức bất ngờ.
Nhưng đừng cho để mà nhận. Đừng cho như một cuộc thương lượng với Vũ trụ.
Hãy cho để mà cho.
Phần 9:
12/12/2005
Bài thuốc tinh thần hay nhất Bạn có muốn tôi chỉ cho Bạn một cách nhắc mình nhớ về nguyên lý cho-nhận hay không?
Tôi đã lên mạng và làm ra một "bài thuốc tinh thần" nho nhỏ dành cho Bạn dưới đây.
Bạn có thể dùng nguyên như vậy và thêm thắt những chi tiết riêng của mình.
Hãy vào ngay địa chỉ: http://www.wmop.org/Smt.htm.
Nếu đứng trên lập trường của khoa học tâm linh mà giải thích khái nhiệm này thì phức tạp lắm, chúng ta chỉ gọi bài thuốc tinh thần là một công thức để có thể giúp ta hòa vào thế giới của vô cùng. Có thể gọi đó là điều thần diệu. Hay gọi là cái máy nhắc cũng được.
Hoặc cứ gọi là cách thu hút điều may mắn. Không quan trọng.
"Bài thuốc này không có mục tiêu là bắt bạn tin vào một điều không có thực nhưng được dựa trên sự thực, - Robert Bitzer viết. - Mục đích của nó là thay đổi niềm tin nơi bạn đến độ bạn có thể nhận biết và chấp nhận sự thật".

Nói cách khác, bài thuốc là một cách nhắc nhở bạn về những gì đã và đang tồn tại. Chẳng hạn, quy luật cho-nhận đã tồn tại từ lâu. Và nó là sự thực. Bài thuốc chỉ nhắc bạn nhớ đến yếu tố ấy mà thôi.

Bạn có thể nói những lời dưới đây vào buổi đêm, buổi sáng, nói thầm hay nói to cũng được. Quan trọng là khi bạn chuẩn bị cho tiền thì hãy nói những từ ấy (hoặc những từ khác mà bạn nghĩ ra nhưng cũng có ý nghĩa tương tự).

"Tôi biết rằng có một hệ thống năng lượng vô cùng trong vũ trụ thuộc về tôi, ở trong tôi và xung quanh tôi. Chúng ta đều có mối liên hệ với nó, chúng ta ở trong nó và cũng ở ngoài nó. Tôi được nối liền với anh/chị cũng như với mỗi người khác qua chính nguồn năng lượng đang giúp chúng ta tồn tại. Tôi biết rằng khi tôi đóng góp vào hệ thống năng lượng này thứ gì thì nó sẽ quay trở lại với tôi ở dạng tốt đẹp hơn, nhiều hơn, bởi vốn dĩ hệ thống này luôn lớn mạnh và mở rộng. Tôi vô cùng biết ơn vì đã nhận ra được điều này và và tôi biết ơn vì những món quà mà tôi đã nhân được, đang nhận được và sẽ nhận được. Tôi tin điều này sẽ đến với tôi, cũng như đã đến với mỗi người đã gọi nó đến qua việc cho đi. Vậy hãy để nó xảy ra! Nó vốn là như vậy!"

Và cũng giống như khi bạn cho, cảm nhận của bạn khi thốt ra những lời này như thế nào chính là điều quan trọng nhất. Cảm xúc chính là động lực thúc đẩy quy luật này.

Chúc Bạn hạnh phúc!

Phần 10:

12/12/2005

Làm sao để nghĩ được như Chúa Trời Gần chục năm trước, tôi có tổ chức một buổi nói chuyện về chủ đề "Làm sao để suy nghĩ như Chúa Trời". Mọi người nghe thích lắm. Những người đã đến nghe hôm ấy ở Houston vẫn còn nhớ. Và năm ngoái tôi đã đưa cuộc nói chuyện đó lên Internet để ai cũng có thể nghe được qua mạng. Ai nghe cũng đều rất thích.

Nguyên nhân khiến cho nó được hưởng ứng nhiệt tình và rộng rãi như vậy là vì cuộc nói chuyện đó giống như là một sự giải phóng trong tư tưởng... "Suy nghĩ như Chúa Trời"

nghĩa là không giới hạn suy nghĩ của mình. Bạn có nghĩ là trong suy nghĩ của Chúa Trời có khái niệm giới hạn không? Bạn có nghĩ là Chúa Trời có thể nói đến chuyện thiếu thốn và hạn chế không? Bạn có nghĩ là Chúa Trời lại tiếc nuối vì đã không làm một điều gì đó không?

Tôi thì không nghĩ như vậy.

Trong buổi nói chuyện hôm ấy của tôi, tôi kể về chuyện Barry Neil Kaufman và Susie, vợ anh, chữa cho con trai họ khỏi chứng hoang tưởng. Tôi cũng kể

về Meir Schnieder, bị mù bẩm sinh và đã tưởng là không thể chữa được, nhưng giờ anh đã nhìn thấy được và đang giúp mang lại ánh sáng cho những người khác.
Và tôi cũng nói về chuyện tôi làm việc với Jonathan, một huấn luyện viên về môn thần diệu học mà tôi đã có dịp hợp tác cùng mấy năm trước. (Phần lớn những câu chuyện này đều có trong cuốn "Spiritual Marketing" của tôi.)
Cái chính ở đây là: Giả sử Bạn có thể suy nghĩ như Chúa Trời, Bạn sẽ nghĩ như thế nào?
Và Bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ nói gì?
Tôi chắc chắn là Chúa Trời sẽ không từ chối cho tiền (hoặc cho thứ gì khác nữa). Tôi chắc chắn là Chúa Trời sẽ không bận tâm lo lắng về chuyện tiền sẽ đến với Ông ấy/Bà ấy như thế nào. Tôi cũng chắc chắn là Chúa Trời không đặt ra cho mình giới hạn là sẽ cho bao nhiêu.
Vậy thì: Bạn sẽ làm gì nếu Bạn có thể suy nghĩ như Chúa Trời?
Câu hỏi tuyệt vời này luôn xuất hiện ở mọi lĩnh vực trong cuộc sống của Bạn.
Bạn sẽ xử sự thế nào trong quan hệ của mình nếu như Bạn suy nghĩ như Chúa Trời?
Bạn sẽ xử sự thế nào trong công việc của mình nếu như Bạn suy nghĩ như Chúa Trời?
Bạn sẽ xử sự thế nào trong xã hội nếu như Bạn suy nghĩ được như Chúa Trời?
Đây không chỉ là một bài tập cách giải phóng suy nghĩ về cách hình dung sáng tạo. Đây còn là một cơ hội để mở tấm lòng của Bạn.
Bạn suy nghĩ như Chúa Trời bằng cách nào?
Bạn hãy giả vờ.
Hãy làm như Bạn chính là Chúa Trời vậy.
Nếu bạn là ông Trời, Bạn sẽ suy nghĩ ra sao?
Riêng tôi, tôi sẽ chẳng gò bó những suy nghĩ của mình vào bất cứ một khuôn khổ nào cả khi tôi bắt đầu đóng vai Chúa Trời.
Tôi nghĩ đến tất cả mọi thứ: Chiến thắng bệnh ung thư ư? Tất nhiên rồi! Thắng tiền triệu ở sòng bạc ư? Dễ ợt! Giải quyết nạn đói ư? Vô tư đi!
Dĩ nhiên, làm sao để thực hiện những mục tiêu vĩ đại đó lại là chuyện khác.
Giả sử tôi suy nghĩ được như Chúa Trời, trong đời tôi sẽ có gì khác đi không?
Một ví dụ điển hình chính là quyển sách này đây.
Chiều hôm thứ Sáu, tôi có nói chuyện John Harricharan. Ông là người bạn thân và cũng là cha tinh thần của tôi. Ông bảo tôi là sắp tới tôi sẽ viết một cuốn sách mới.

Đương nhiên Bạn chẳng cần phải là tiên tri để biết điều này. Tôi vốn là nhà văn mà. Và lúc nào mà tôi chẳng đang viết những cuốn sách mới.
Nhưng có một cái gì đó trỗi dậy trong tôi khi John nói rằng tôi sắp viết một cuốn sách mới. Chúng tôi hàn huyên một lúc về những ý tưởng cho cuốn sách. Ông lập luận rằng bài báo của tôi, cái bài báo có tên "Bí quyết làm ra tiền vĩ đại nhất trong lịch sử" ấy, được công chúng độc giả biết đến khá rộng rãi, vì vậy nếu tôi viết được một cuốn sách dựa trên ý tưởng của bài báo này, nhất định nó sẽ được chào đón nồng nhiệt, và tôi cũng sẽ giúp được cho thế giới này rất nhiều.
Mặc dù tôi chưa bao giờ nói với John về điều này, nhưng quả thực là từ lâu tôi đã muốn viết một cuốn sách lấy ý tưởng từ bài báo này. Và chỉ một lời gợi ý nhẹ nhàng của John đã đủ để thúc tôi lao vào viết cuốn sách ngay ngày hôm sau. Khi tôi đánh máy những dòng chữ này là ngày thứ Hai, tức là 3 ngày sau đó.
Nói tóm lại là nhờ cách suy nghĩ như Chúa Trời, tôi đã vượt qua mọi hạn định thời gian mà người ta cần để viết một cuốn sách.
Cuốn sách này đã được viết ra chỉ trong vòng trên dưới 3 ngày.
Hoàn toàn không tồi chút nào.
Quay trở lại với trường hợp của Bạn: Nếu như Bạn nghĩ như Chúa Trời, Bạn sẽ làm gì ngay bây giờ?
Nếu cần cho tiền, thì hãy cho đi.
Nếu cần viết sách, hãy viết ngay đi.
Nếu cần bắt đầu một công việc kinh doanh, hãy làm ngay đi.
Chẳng có hạn định nào cả.
Chỉ cần cứ nghĩ như Chúa Trời là được.
Phần 11:
12/12/2005
Sai lầm lớn của Leo Buscaglia Tôi gặp Leo Buscaglia cách đây cũng khá lâu rồi. Ông là một ngòi bút rất đa dạng, hấp dẫn, đầy ma lực, tác giả của cuốn sách best-seller "Tình yêu". Trong một buổi thuyết giảng, ông từng nói "Tôi là người giữ bản quyền của tình yêu".
Ông quả là người rất dễ mến. Những lời ông nói làm ấm lòng tôi và khích lệ tôi rất nhiều.
Tôi và Marian, vợ tôi hồi ấy, từng xem Leo phát biểu qua TV. Và ông đã làm cả hai chúng tôi hết sức hứng khởi.
Hồi ấy, chúng tôi đang tìm hiểu về việc quyên tiền cho nhà thờ. Tôi lúc đó là người rất đa nghi. Tôi vẫn còn nghĩ cho chẳng qua chỉ là một trò bịp. Nhưng

Marian luôn tỏ ra là người dễ tiếp nhận và có lòng tin vào người khác hơn tôi. Cô ấy cũng từng cho nhiều hơn tôi rất nhiều.
Một hôm, Marian ngồi nghĩ xem còn có thể gửi biếu tiền cho ai nữa không, và cô ấy nhớ ngay ra Leo Buscaglia. Cô ấy muốn cám ơn ông đã chia sẻ những ý tưởng và nhắc nhở cô ấy qua những cuốn sách và câu chuyện của ông về việc cần sống một cuộc sống tràn đầy tình yêu thương. Cô lục ra địa chỉ của ông và quyết định gửi cho ông một tấm séc.
Tôi còn nhớ trông cô ấy hạnh phúc biết bao khi cô ấy gửi món quà ấy đi, và còn viết thêm vào đó vài dòng. Con tim của cô ấy đang bừng lên vì yêu thương.
Nhưng sau đó, một việc đáng buồn đã xảy ra.
Vài tuần sau, Marian nhận được thư của Leo Buscaglia.
Ông ấy trả lại tấm séc. Ông còn viết một bức thư ngắn rằng ông có nhiều tiền rồi và ông không muốn cũng không cần thêm nữa, vì vậy tốt nhất Marian hãy gửi tấm séc cho một người nào đó đang thực sự cần nó.
Marian cảm thấy bị tổn thương. Cô đã bị người ta sỉ nhục. Cô cảm thấy như mình bị chối bỏ. Cô ấy cho rằng việc người ta từ chối món quà của cô chẳng khác nào từ chối chính bản thân cô ấy. Thời khắc ấy thật sự rất buồn và nặng nề.
Khi cảm xúc đã qua và chúng tôi đã đủ bình tĩnh để ngồi vào bàn bạc việc Marian sẽ trả lời bức thư của Leo ra sao, tôi cứ nghĩ mãi về hành động của Leo. Tôi nghĩ rằng Leo đã sai lầm. Để có thể hòa mình vào dòng đời, bạn cần phải cho, cũng như phải nhận. Leo đã chặn đứng dòng chuyển động này.
Rất lâu sau, tôi được biết từ chính miệng Leo rằng ông đã bị mấy vụ trộm liên tiếp. Căn nhà ông ở bị trộm phá cửa và lấy đi toàn bộ tài sản. Theo tôi nhớ thì chuyện đó xảy ra ít nhất là 2 lần.
Tôi không thể không nghĩ đến chuyện vụ trộm này có liên quan đến việc Leo từ chối nhận tấm lòng thành của người cho, và chính những vật cản từ bên trong ấy đã phá ra ngoài dưới dạng vụ mất trộm tài sản. Tôi có thể sai, nhưng tôi thực sự rất muốn biết có mối liên hệ nào giữa việc từ chối nhận món quà và việc bị mất hết tài sản hay không.
Dù sao thì chúng ta cũng nên rút ra kinh nghiệm từ sai lầm của Leo.
Khi có người cho Bạn tiền, hãy nhận nó.
Khi người ta khen Bạn, hãy tiếp nhận.
Khi có người tặng quà cho Bạn, hãy hồ hởi đón nhận.
Nếu Bạn từ chối nhận dù là món quà, lời khen hay món tiền, chính là Bạn đang sập cánh cửa trước mặt sự phồn thịnh trong khi nó đang gõ cửa vào nhà

Bạn. Bí quyết ở đây chính là hòa mình vào dòng chảy. Khi Bạn cho và nhận, Bạn đang hòa mình vào dòng chảy của cuộc đời.
Nói cho cùng thì tiền cần phải được quay vòng để mang đến những điều tốt đẹp cho mỗi người.
Hãy cho.
Và khi nó quay lại với Bạn, hãy nhận nó.
Phần 12:
18/01/2006
Miễn phí có giá trị hay không?
Có một thuyết trong marketing cho rằng người ta thường không thích những gì mà họ được cho không.
Có thật là như vậy không?
Mặc dù đúng là từ "Miễn phí" là một từ có sức thuyết phục nhất trong tiếp thị hàng hóa và dịch vụ, song lại có một chân lý khác là những gì người ta được cho không người ta thường không coi trọng và giữ gìn.
Điều này đã được chứng minh trên thực tế hết lần này đến lần khác. Những chuyên gia từng bỏ công tư vấn miễn phí thường phát hiện ra rằng những người được họ tư vấn miễn phí thường chẳng hào hứng lắm. Nói chung là chỉ khi nào người ta phải bỏ tiền để mua cái gì đó thì người ta mới chịu chú ý đến nó.
Nhưng điều này có đúng với nghệ thuật "cho tiền" hay không?
Thứ nhất, tôi không cho là như vậy.
Thứ hai, tôi thấy điều này cũng chẳng hề quan trọng.
Chúng ta hãy cùng phân tích cả 2 khẳng định này.
Thứ nhất, tôi không nghĩ rằng người ta lại coi thường món quà bằng tiền, bởi vì tiền là một thứ mà mọi người trên thế giới này đều rất sẵn sàng đón nhận. Người ta đấu đá nhau, xâu xé nhau vì tiền, người ta làm việc hùng hục vì tiền, người ta ăn không ngon ngủ không yên và thậm chí chết vì tiền. Mọi người đều biết giá trị của đồng tiền. Đa số mọi người đều hoan nghênh khi nhận được tiền. Sẽ có một số người kêu ca là tiền không đủ, nhưng điều đó phụ thuộc vào việc họ quan niệm thế nào là sự thiếu thốn và hạn chế. Nói chung thì Bạn hãy cứ cho tiền và mọi người sẽ biết là Bạn đã cho họ một cái gì đó thực sự có giá trị.
Thứ hai, tôi không quan trọng cái việc người ta nghĩ về tiền hay sử dụng tiền mà tôi cho như thế nào. Quan trọng là Bạn cho tiền để mở tấm lòng của Bạn. Bạn tôi, Bob Proctor, tác giả cuốn "You Were Born Rich" (tạm dịch: "Bạn giàu có ngay từ lúc mới sinh ra"), có lần đã nói với tôi: "Tôi chẳng quan tâm

người ra sẽ dùng tiền vào việc gì. Họ có thể mang chúng đi đốt cũng được. Tôi cho họ tiền vì chính bản thân tôi".
Và đó mới là điều đáng quan tâm. Nếu Bạn muốn món quà của Bạn được đón nhận nồng nhiệt, Bạn hãy cho tiền. Khi Bạn cho tiền thực chất là Bạn đang đánh thức tâm hồn của chính Bạn và cả quy luật tinh thần của Vũ trụ nữa.
Tôi còn nhớ lần tôi cho một người bạn của tôi cuốn sách huyền thoại "The Robert Collier Letter Book". Cuốn sách ấy vô cùng hiếm và quý, và để mua được nó sẽ phải tốn khá nhiều tiền. Người bạn tôi lúc ấy đang ở nhà tôi và nói rằng anh ấy đang tìm cuốn sách ấy mấy năm nay rồi. Tôi thì lại có dư một cuốn và thế là tôi đưa luôn cho anh ấy. Mắt anh ấy tròn xoe vì kinh ngạc. Anh ấy bị "sốc" và không thể tin nổi điều đó là sự thực, đến nỗi cứ luôn miệng cảm ơn tôi không dứt.
Đó cũng là lần cuối cùng tôi gặp người bạn ấy.
Có phải anh ấy không thích món quà của tôi không?
Có thể.
Món quà ấy có quá lớn để anh ấy cho phép mình nhận nó không?
Cũng có thể.
Vậy tôi có cho anh ấy cuốn sách ấy không nếu cho thời gian quay trở lại và cho tôi được chọn lại?
Một lần nữa, tôi cũng sẽ cho ngay không ngần ngại.
Bởi vì việc cho anh ấy món quà này mang đến cho tôi một cảm giác tuyệt vời không thể tả nổi.
Tôi lấy một ví dụ khác.
Khoảng 25 năm trước, tôi có đọc sách và nghe băng thu âm của Barry Neil Kaufman, người sáng lập ra The Option Institute. Hồi ấy tôi nghèo lắm, và tôi rất tằn tiện, tính toán kỹ mỗi khi chi cho việc gì. Nhưng tôi lại rất muốn hiến một cái gì đó để thể hiện sự ủng hộ của tôi đối với Barry. Thế là tôi gửi cho ông 5 đôla. Đối với tôi lúc đó mà nói, đó là con số lớn, và tôi hy vọng nó sẽ giúp tôi có chút đóng góp vào số tiền mà mọi người cũng gửi cho Barry.
Năm 1985, tôi đến The Option Institute học Barry, hay là "Bears" như bạn bè vẫn gọi ông. Đêm cuối cùng tôi ở trường, chúng tôi đã có một buổi Dạ hội Tạ ơn. Hôm ấy, những người có buổi học ở trường trong tuần đó đều tập trung ở một phòng. Chúng tôi ngồi thành vòng tròn và lần lượt nói lên lời cảm tạ của mình. Cứ thế, việc ấy diễn ra trong vòng 3 tiếng đồng hồ. Bạn không thể tưởng tượng được cái bầu không khí trong phòng lúc ấy, khi 30 con người cảm tạ lẫn nhau trong suốt 3 giờ đồng hồ vì tất cả những gì mà họ đã nhận được từ nhau. Đó thật sự là một hiện tượng. Tôi vẫn còn rất hay nhớ lại đêm

hôm đó.
Khi đến lượt Bears nói, ông đã gọi đích danh tôi. Ông cám ơn tôi đã viết thư cho ông, cám ơn sự ủng hộ của tôi và cám ơn tôi đã gửi cho ông 5 đôla cách đó vài tháng. Tôi thực sự bị choáng.
Trong khi tôi cảm thấy hạnh phúc vì có thể giúp đỡ Bears dù chỉ là rất nhỏ, tôi phát hiện ra rằng ông rất hạnh phúc khi nhận được. Đó quả là một bàn thắng đúp đẹp đẽ.
Bạn hãy nhớ, cái cảm nhận của Bạn khi cho mới là điều quan trọng.
Nếu người khác cũng cảm thấy vui - cũng giống như Bears khi nhận được món quà của tôi - thì đó là một lý do đáng để kỷ niệm và cảm thấy hạnh phúc.
Và nếu người nhận kiệm lời hoặc thậm chí là biến mất khỏi cuộc đời bạn - giống như anh bạn của tôi - thì cứ kệ họ thôi.
Tóm lại, tôi muốn nhắc lại một lần nữa là cảm nhận của Bạn khi cho mới là quan trọng.
"Hành động cho tiền là một cách đo lường chính xác sức khỏe tâm hồn của một con người. Những người phóng khoáng thường là những người có tâm hồn khỏe mạnh."
(Dr. Karl A. Menninger)
Phần 13:
18/01/2006
47 quan niệm hạn hẹp về tiền hay Làm thế nào để giải phóng cho những quan niệm đó ngay bây giờ (Mandy Evans)
Tôi biết Mandy Evans khoảng gần 20 năm rồi. Cô ấy là một chuyên viên tư vấn khá nổi tiếng trong việc tháo gỡ những vướng mắc tâm lý do các quan niệm gây ra. Tôi có đề nghị cô ấy lập một danh sách những quan niệm hạn hẹp hoặc tiêu cực nhất về tiền bạc theo kinh nghiệm của cô ấy. Sau đó, tôi lại đề nghị cô ấy cho biết cách làm sao để xóa bỏ những quan niệm ấy. Nguyên nhân mà tôi đưa ra đề nghị ấy là bởi vì có đôi khi mọi người cho nhưng lại cứ có những suy nghĩ cản trở khiến họ chẳng bao giờ nhận được.
Chỉ cần xóa bỏ những rào cản đó, tài lộc sẽ đến với Bạn. Bài báo sau đây của Mandy sẽ chỉ cho Bạn cách thoát khỏi những quan niệm hạn hẹp về tiền bạc.
Quan niệm của Bạn về tiền bạc sẽ có vai trò rất quan trọng quyết định sự giàu có của Bạn và trong cách Bạn hưởng thụ sự giàu có ấy, và vai trò này lớn hơn người ta vẫn tưởng rất nhiều.
Thực tế là phần lớn mọi người đều không hình dung được vai trò của những quan niệm trong việc họ có đạt được thành công về tài chính hay không. Đa

số người ta đều thậm chí chẳng bao giờ nghĩ đến chúng nữa. Chúng ta chỉ hành động dưới ảnh hưởng của những quan niệm ấy một cách vô thức mà thôi.
Tôi đã tập hợp được rất nhiều ví dụ về những quan niệm mà tự bản thân chúng đã làm người ta thất bại, giống như những con sóc suốt năm tháng dài chỉ đi tích trữ hạt dẻ cho mùa đông. Dưới đây là một số những quan niệm có thật từ những người thật đã tham gia các buổi hội thảo và thuyết trình của tôi. Những quan niệm ấy đang chặn đứng hoặc bóp nghẹt dòng chảy của tài lộc đến với vô số cuộc đời. Một số quan niệm trong đó rất phổ biến và quen thuộc với đa số mọi người, và cũng có một số quan niệm khá lạ lùng và ít gặp. Có đôi khi, cùng là một quan điểm nhưng nó có thể mở rộng cơ hội trong cuộc đời của người này, nhưng lại có thể là nhân tố hủy hoại cuộc đời của người kia. Bạn hãy đọc danh sách dưới đây và hãy xem Bạn có chia sẻ quan điểm nào trong số đó hay không.
1. Tiền là ngồn gốc của mọi sự xấu xa và tội lỗi 2. Nếu tôi thành công, mọi người sẽ ghét tôi 3. Nếu tôi làm được 1 triệu đôla, tôi có thể làm mất nó và lúc đó tôi sẽ thật thất bại và căm hận bản thân suốt đời.
4. Tiền chẳng đủ để cho tất cả mọi người đều kiếm được.
5. Nếu tôi có dư dả một chút, sẽ có người trắng tay.
6. Nếu tôi có rất nhiều tiền, rất nhiều người sẽ tay trắng.
7. Thà có ít tiền còn hơn phải chịu trách nhiệm vì sự thiếu thốn của ai đó.
8. Những người theo phái dân chủ luôn hằn học những người giàu.
9. Những người theo phái cộng hòa luôn hằn học những người nghèo.
10. Nếu tôi kiếm được nhiều tiền chính là tôi phản bố tôi vì bố chẳng bao giờ làm ra nhiều tiền.
11. Người giàu sẽ càng giàu hơn.
12. Người nghèo sẽ càng nghèo hơn.
13. Tôi thông minh và có tài; tôi cần phải được nhiều hơn!
14. Bạn luôn phải dùng tiền một cách hiệu quả.
15. Dính dáng đến tiền không phải đơn giản.
16. Tiền rất khó kiếm.
17. Bạn phải làm việc cật lực mới có được tiền.
18. Để tiết kiệm được tiền, Bạn phải bóp mồm bóp miệng và chịu nhịn mọi thứ.
19. Thời gian là tiền bạc.
20. Tôi không thể có tiền và thời gian rỗi.
21. Tiền là thứ không thuộc về tinh thần.

22. Để có tiền, Bạn sẽ phải làm rất nhiều thứ mà Bạn không thích.
23. Tôi không có đủ tiền để chia sẻ hoặc cho ai.
24. Nhận tiền của người khác làm tôi phải chịu ơn người đó.
25. Thà kiếm được ít tiền hơn tôi xứng đáng được nhận nhưng không phải nhức đầu còn hơn.
26. Để trở thành một con người có giá trị, tôi phải làm nhiều hơn và nhận ít tiền hơn so với mọi người.
27. Có tiền làm Bạn không thể có hạnh phúc.
28. Tiền bạc làm hỏng con người Bạn.
29. Tôi sẽ chẳng bao giờ thấy đủ.
30. Nếu những sai lầm tôi đã phạm phải trong quá khứ không làm cho tôi thấy đau đớn và lo sợ cho tương lai thì tôi sẽ vẫn lặp lại những sai lầm ấy một lần nữa (quan niệm của một nhà môi giới đầu tư)
31. Tốt nhất là tôi chỉ cần có đủ tiền để trang trải cuộc sống.
32. Bạn nhận được bao nhiêu có nghĩa là Bạn đáng được hưởng bấy nhiêu.
33. Kiểm soát đến từng đồng xu lẻ là một việc tốt và nên làm.
34. Đừng bao giờ mua bất cứ cái gì mà Bạn không cần.
35. Nếu Bạn là một phụ nữ thông minh thì Bạn đã nuôi được mình dễ dàng đến ngày hôm nay rồi.
36. Nếu Bạn là một phụ nữ thông minh và hấp dẫn, Bạn đã lấy được một ông chồng có tiền rồi.
37. Trước nay tôi toàn thuê nhà; sở hữu một căn nhà rất sợ.
38. Tôi sẽ chẳng bao giờ thấy an tâm cả nếu như tôi phải chịu trách nhiệm vì một cái gì đó lớn hơn là một cái ghế treo.
39. Tôi phải có nhà riêng của tôi để có được cảm giác an tâm. Nếu không ít ra cũng phải là một du thuyền. Nếu tôi mua một cái gì mà bị hỏng là tôi dốt.
40. Lo lắng về tiền là dở hơi 41. Bố sẽ thích tôi hơn nếu tôi không tiêu pha hoang phí 42. Tôi muốn có nhiều tiền khi về già, như vậy thì mọi người sẽ đối xử với tôi tốt hơn.
43. Tôi chẳng bao giờ muốn mọi người biết rằng tôi có nhiều tiền như thế vì mọi người thường hay soi mói những người giàu.
44. Nếu tôi được trả nhiều tiền, người ta sẽ nghĩ tôi là kẻ lừa đảo.
41. Bố sẽ yêu tôi hơn nhiều nếu tôi không tiêu pha hoang phí 46. Ai cũng muốn được nhiều hơn; nhưng khi dính dáng đến tiền thì ít hơn lại tốt hơn.
47. Có một người khác ở trong tôi phung phí hết tiền của tôi.
Nếu bạn đồng tình với một vài quan niệm trong số những quan niệm liệt kê ở trên, Bạn hãy lần lượt dừng lại ở mỗi quan niệm ấy và trả lời 3 câu hỏi sau:

• Tại sao Bạn lại tin tưởng như vậy?
• Điều đó có thật không?
• Điều gì sẽ xảy ra với Bạn nếu như Bạn không quan niệm như thế?

Tự hỏi mình 3 câu hỏi ấy về mỗi quan niệm, Bạn sẽ có thể giải thoát cho mình khỏi ám ảnh của chúng và vững vàng hướng tới những gì Bạn mong muốn.

Bạn cũng sẽ thấy thoải mái hơn để có thể cho, cũng như nhận.

Hãy tiến lên phía trước và bắt đầu vượt qua những quan niệm ấy ngay từ bây giờ.

Mandy Evans đã dạy cho hàng ngàn người cách tự giải thoát mình, khơi dậy nguồn sáng tạo và hưởng thụ hạnh phúc bằng cách thay đổi những quan niệm cứ giam cầm họ, giới hạn họ và làm họ tổn thương về tinh thần. Những cuốn sách của bà "TRAVELLING
FREE: How to Recover From the Past" và "Emotional Options" đã nhận được sự đồng tình của Deepak Chopra, Bernie Siegel, John Gray và cả tôi nữa.

"Một trong những lý do mà người ta không có tiền chính là bởi vì họ chê nó, dù kín đáo hay lộ liễu" (Joseph Murphy)

Phần 14:
18/01/2006

Giáo dục qua E-mail, hay Làm cách nào để biến những ước mơ táo bạo nhất của Bạn thành hiện thực?

Mike Dooley từng không biết mình định làm gì. Anh nghỉ việc ở công ty kiểm toán Price Waterhouse. Anh rời công ty, rời bỏ sự ổn định và bỏ nhà ra đi. Anh đến Orlando và ngồi ở đó, bơ vơ và lúng túng, mong nhận được một chỉ dẫn. Nhưng chẳng có chỉ dẫn nào cả.

Lúc đó, anh trai của anh đang làm nghề thiết kế áo sơ mi theo mẫu riêng của mình và bán cho khách hàng "ruột". Thế là Mike cùng anh trai và sau này cả mẹ anh nữa bắt tay vào kinh doanh áo sơ mi. Họ gọi doanh nghiệp của họ là TUT, viết tắt của Totally Unique Tshirts (những chiếc sơ mi hoàn toàn độc đáo). Từ Disney cho đến chuỗi cửa hàng bách hóa Mary's, ai cũng mua áo của anh để bán lại. Chỉ trong vòng 10 năm, họ đã bán được hơn 1 triệu chiếc áo. Cuộc sống của họ tương đối khấm khá.

Khi thị trường bắt đầu có những chuyển biến, và những khách hàng lớn của họ bắt đầu tự thiết kế mẫu áo riêng của họ, ba mẹ con quyết định đóng cửa công ty này. Ông anh trai có chất nghệ sĩ bắt đầu sự nghiệp diễn viên điện ảnh và diễn tấu hài. Bà mẹ năng động lúc này đã viết được 2 cuốn sách, bắt

đầu sự nghiệp viết văn của mình. Mike quyết định mua lại công ty của gia đình, lúc này đã được biết đến với cái tên "Totally Unique Thoughts" (Những ý tưởng hoàn toàn khác người) và tự điều hành.
"Những mẫu áo sơ mi được ưa chuộng nhất của chúng tôi luôn luôn là những chiếc áo có in những dòng chữ động viên hoặc những lời cầu nguyện trên đó", Mike cho tôi biết trong cuộc nói chuyện điện thoại với anh gần đây. "Thế là tôi nghĩ ra việc gửi những lời động viên khích lệ cho những khách hàng trung thành của chúng tôi qua e-mail vào mỗi buổi sáng Thứ Hai".
Những lời động viên vào thứ Hai thường là ở dạng thơ. Và danh sách khách hàng "ruột"
của Mike ở thời điểm đó là khoảng 1000 người. Thay vì viết cho khách hàng bằng câu mở đầu "Khách hàng mua áo sơ mi trung thành kính mến của tôi," Mike quyết định dùng cách khác độc đáo hơn.
"Tôi đã lập Câu lạc bộ những người ưa phiêu lưu và mời khách hàng của tôi tham gia thành viên với phí hội viên chỉ có 36$/năm," Mike giải thích. "Họ sẽ nhận được hàng tuần hoặc thậm chí là hàng ngày những tin nhắn của tôi, và tất cả đều là những lời động viên tinh thần."
Vậy việc này có được hưởng ứng không?
"Không hề. Gần như chẳng có ai chịu trả tiền để tham gia cả. Nên cuối cùng tôi quyết định sẽ chẳng thu tiền hội viên nữa mà làm việc này miễn phí, vì tôi biết là thế nào rồi tôi cũng sẽ có cách kiếm tiền từ nó sau này".
Những lời động viên Thứ Hai hàng tuần của Mike đã "gãi đúng chỗ ngứa". Ai cũng thích những bài thơ khích lệ mà họ nhận được hàng tuần. Thỉnh thoảng cao hứng lên anh lại còn thêm những lời bình của mình vào cạnh mỗi bài thơ. Số người đăng ký nhận tin nhắn tăng lên đến con số 3000 người.
"Lúc đó tôi đang có một người bạn kiếm được khoảng $15 000 mỗi tháng nhờ bán quảng cáo trên những tấm thiệp điện tử của anh ấy," Mike nói. "Thế là tôi dồn hết sức vào làm những tấm thiệp điện tử miễn phí cho phép người ta đặt quảng cáo website của mình lên đó để khách hàng click vào. Tôi sử dụng tất cả những gì học được từ thời thiết kế áo sơ mi vào và còn thêm vào một số lời bình để những tấm thiệp đó trở nên khác lạ."
Nhưng việc này cũng chẳng có ai hưởng ứng nốt.
"6 tháng sau, người ta bắt đầu chán trò quảng cáo trên thiệp điện tử. Anh bạn của tôi cũng chẳng kiếm được 15 ngàn đôla/tháng nữa. Còn tôi thì thậm chí chẳng kiếm được nổi 100 đôla từ thiệp điện tử. Nhưng tôi vẫn rất hài lòng vì đã làm việc này."
Tại sao anh ấy lại hài lòng?

"Những tấm thiệp điện tử ấy đã trở thành một chiến dịch quảng cáo lan truyền nhanh như một virus," Mike giải thích. "Người ta gửi chúng cho nhau và bỗng nhiên website của tôi được hàng triệu người biết đến. Những tấm thiệp điện tử ấy vẫn còn là một mục được yêu thích trên website của tôi."
Vào năm 2001, Mike quyết định làm một cú đột phá.
"Tôi thu âm 12 cuốn băng, đóng gói lại và gọi chúng là "Những Cơ hội Không có Giới hạn: Nghệ thuật Trải qua những Ước mơ của Bạn". Chúng là sự kết hợp của những bài thơ khích lệ hàng tuần của tôi, những buổi nói chuyện của tôi, và một số tài liệu hoàn toàn mới mẻ."
Bộ băng thu âm ấy trở thành bước ngoặt trong sự nghiệp kinh doanh của Mike trên Internet. "Mọi người nhận được thiệp điện tử từ bạn bè, họ nhìn thấy link của trang web của tôi ở cuối thiệp và cao hứng mua luôn cuốn băng của tôi." Mike bán được khoảng từ 40 đến 60 bộ băng này mỗi tháng, với giá bán lẻ là 125 đôla/bộ.
Dù anh ấy chưa bao giờ đề nghị các khách hàng viết nhận xét tốt về những cuốn băng của anh ấy, nhưng đã có tất nhiều người gửi thư khen ngợi cho anh. Chẳng hạn như 3 ý kiến ngắn dưới đây mà tôi lấy từ website của anh ấy:
"Rất hấp dẫn. Đầy khích lệ. Thậm chí là thần kỳ. Tôi rất ít khi được nghe những lời thông thái, những câu thơ đẹp làm tâm hồn muốn bay, lời động viên thiết thực và những lời khuyên đúng đắn như vậy."
"Tôi như được nhấc bổng lên! Tôi đã kêu lên vì sung sướng!"
"Tôi nghe đi nghe lại những cuốn băng ấy... Những tài liệu TUYỆT VỜI, những tiềm năng mới vô tận, những tác dụng gián tiếp... những lời của anh đã thúc tôi hành động!"
Khi Mike thêm vào bên cạnh những tin nhắn hàng tuần cả những lời động viên hàng ngày nữa, anh ấy không hề quảng cáo, tuyên truyền hay chào hàng gì cả. Băng của anh ấy bán được hoàn toàn là nhờ truyền miệng. Cơ sở dữ liệu khách hàng của anh hiện nay đã lên tới 5000 người và vẫn đang tiếp tục tăng. Anh dự tính sẽ sử dụng dịch vụ quảng cáo trả tiền theo số lần nhấp chuột để mở rộng cơ sở khách hàng. Sau đó anh ấy sẽ tập trung vào chương trình cộng tác mà anh ấy vừa bổ sung vào site.
Nói tóm lại là Mike đã đi lên từ một một anh chàng bỏ việc không có định hướng gì thành một người có sứ mệnh lớn. Và anh đã sử dụng Internet như một phương tiện để giúp anh đi đến ước mơ của mình. Công cụ tiếp thị chính của anh chính là chương trình "Giáo dục qua E-mail", những bức thư động viên hàng ngày và hàng tuần mà đến nay vẫn được gửi đi miễn phí.
Lời khuyên của anh cho những người muốn xây dựng một doanh nghiệp

thành công và biến những ý tưởng độc đáo của mình thành hiện thực là gì?
"Hãy xác định một cách rõ ràng nhất những kết quả cuối cùng mà Bạn muốn nhận được về mặt tinh thần," anh khuyên. "Hãy sống bằng cảm xúc đó ngay, kể cả trước khi Bạn bắt đầu thực hiện ước mơ của mình, hay kể cả khi Bạn vừa mới bỏ việc. Có một kết quả cuối cùng hình thành rõ ràng trong đầu ngay từ bây giờ sẽ giúp Bạn dễ dàng vượt qua bất cứ trở ngại nào có thể gặp trên con đường của Bạn."
"Và đừng lo lắng về việc phải làm cách nào để đi đến được mục tiêu cuối cùng của mình," anh nói thêm. "Có cả triệu cách để đạt được vinh quang hay tiền bạc, hay bất cứ thứ gì Bạn muốn. Đừng trói tay của Vũ trụ bằng ý nghĩ rằng những điều đó phải đến theo một con đường nhất định nào đó. Vũ trụ có "Khả năng vô hạn". Hãy tin tưởng vào nó."
Cuối cùng, tôi đã hỏi Mike là anh có thể cho riêng độc giả cuốn sách này một "ý tưởng hoàn toàn độc đáo" nào không. Dưới đây là những gì anh gửi cho Bạn:
"Thành công trong thế giới này, trong kinh doanh hay ở bất cứ lĩnh vực nào khác nữa phụ thuộc vào việc Bạn có biết thu hút Vũ trụ và khơi dậy những điều thần diệu của nó không chứ không chỉ đơn thuần là khả năng quản lý thời gian và không gian xung quanh Bạn. Điều này chính là bí quyết của bất cứ một nhà tài phiệt nào - cho dù họ có nhận thức được điều này hay không".
"Việc của Bạn KHÔNG PHẢI là tìm mọi cách để thắng các đối thủ cạnh tranh bằng mọi cách, làm lợi cho những khách hàng tương lai, hay là chế tạo lại xe đạp. Việc của Bạn là xác định được ước mơ của mình, hình dung ra kết quả cuối cùng và bắt tay vào làm việc với tất cả linh cảm và bản năng của mình - chỉ có thế thôi. Những thứ còn lại sẽ tự động và dễ dàng đến với Bạn... một chiến lược tiếp thị tuyệt vời, một địa điểm tốt nhất, một ý tưởng "ăn phát một", và cả trình tự thời gian diễn ra những yếu tố này nữa. Vũ trụ luôn HIỆN HỮU dù Bạn không thấy được nó, và luôn hiện hữu trong tất cả những hành động của Bạn. Hãy học cách kích hoạt nó."
Và đây là một câu nói của Mike cũng liên quan đến điều này:
"VIỆC CHO sẽ cho Vũ trụ thấy rằng Bạn tin rằng BẠN đã sẵn sàng để nhận. Bởi vì ngay cả khi Bạn dốc sạch túi, Bạn cũng không sợ, mà việc thể hiện sự tin tưởng rằng Bạn sẽ chẳng thiệt thòi gì, rằng túi Bạn sẽ lại đầy, và rằng tình cảm của Bạn đối với người mà Bạn cho mới là điều quan trọng nhất. Nói cho cùng, khi Bạn tin rằng những điều này sẽ thành hiện thực thì hiện thực ấy sẽ xảy ra và tài lộc sẽ đến với Bạn cứ như ông Trời đã mở cánh cửa kho báu ra vậy."

Bạn nên nhớ là phần lớn thành công của Mike là nhờ vào việc cho - anh ấy đã cho (và vẫn tiếp tục làm việc này) những tấm thiệp điện tử, và anh ấy vẫn còn viết và tặng những lời động viên hàng ngày và hàng tuần.
Tổng doanh thu của anh ấy năm 2003, kể cả tiền diễn thuyết, và thu nhập từ những cuốn sách mới (Notes from the Universe, Totally Unique Thoughts, More Reminders Of Life.s Everyday Magic...) vào khoảng $250,000, và Mike dự tính đạt khoảng $1,000,000 vào năm 2004!
Mike nói rằng: "Sẽ chẳng có được tất cả những thứ này, nếu như tôi không làm những việc gửi tin nhắn động viên, câu lạc bộ miễn phí, mặc dù là ở thời điểm ấy tôi cũng chẳng biết là mình sẽ đi đến đâu, cũng như tôi sẽ kiếm được tiền từ đâu. Tôi chỉ thấy vui, mọi người rất cám ơn tôi và tôi yêu công việc của tôi."
"Có những lúc Vũ trụ không trả công cho Bạn theo kiểu cho gì được nấy, hay cho Bạn tiền, mà thay vào đó, nó cho Bạn sự tự tin, những ước mơ, sự khích lệ..., những thứ còn tốt đẹp hơn những đồng đôla, bởi vì cũng giống như là Bạn được dạy cách bắt cá (thay vì được cho một con cá). Sau này, Bạn sẽ biết cách kiếm được nhiều hơn..."
Phần 15:
03/02/2006
Từ việc "cho" đến món tài sản $1,500,000
(John Milton Fogg)
Rất nhiều tác giả gán các danh hiệu "best-seller" cho sách của họ để giúp chúng bán chạy hơn. Vâng, đúng thế... đó có thể là "best-seller" ở một cái cửa hàng sách bé tí nào đó trong thành phố họ, nhưng... nói là cuốn sách đã bán được 1 triệu bản lại là chuyện mà ít người có thể mạnh miệng khoe khoang được!
Nhưng John Milton Fogg thì hoàn toàn có thể khẳng điịnh điều này đối với cuốn sách "Nhà kinh doanh theo mạng vĩ đại nhất thế giới" của ông. Ông đã đạt được điều này bằng cách nào? Câu trả lời của John là...
Tôi đã mang sách đi cho.
Tôi viết cuốn "Nhà kinh doanh theo mạng vĩ đại nhất thế giới" năm 1992. Lúc đó tôi là chủ kiêm biên tập viên của tờ báo tên là Upline, chuyên phục vụ cho những người làm nghề kinh doanh theo mạng. Hồi đó, chúng tôi có khoảng vài ngàn người đăng ký đặt báo là cùng.
Tuy đã viết xong cuốn sách nhưng tôi không có tiền để làm ấn bản đầu tiên. Một người bạn của tôi, Tom "Big Al" Schreiter, cũng làm trong ngành xuất bản, mách tôi nên chào sách cho những người có khả năng bán chúng: đó là

những người buôn sách, những người cung cấp tài liệu cho các nhà tiếp thị theo mạng, những người sở hữu các tạp chí hay catalogue giới thiệu sách, băng đĩa và các dụng cụ khác. Tom bảo tôi nên đưa một giá thật rẻ cho những người này để họ có lời nhiều hơn. Như thế tôi sẽ có tiền trang trải chi phí in ấn, kiếm được chút lợi nhuận và có điều kiện in nhiều sách hơn. Thế là Tom mua 1000 cuốn với giá chỉ có 3 đôla/cuốn.
Tôi hỏi anh là anh định bán số sách này ra sao. Anh nói anh chẳng định thế nào cả. Anh định mang đi cho. Điều này làm tôi chú ý. Tôi hỏi: "Sao lại cho?" Anh giải thích rằng anh đang định "nuôi" thị trường. Anh tính là mọi người sẽ thích hoặc yêu cuốn sách và họ sẽ quay lại mua để tặng hoặc bán cho người khác. Và, điều đó sẽ tạo ra một cuộc quảng cáo truyền miệng cho cuốn sách, cũng có nghĩa là anh sẽ bán được nhiều sách hơn, và cả tôi cũng vậy.
Tom cũng giảng giải cho tôi nghe cái ý tưởng về "giá trị gia tăng" của anh: Anh ấy sẽ công bố tặng cuốn "Nhà kinh doanh theo mạng vĩ đại nhất thế giới" cho những khách hàng của anh ấy để khuyến khích họ. Mọi người sẽ nhận được một món hàng trị giá 10
đôla, trong khi Tom chỉ phải trả có 3 đôla. Rất có lợi cho anh - vì anh sẽ bán được nhiều hàng hơn. Và cũng rất lợi cho khách hàng - vì họ nhận được món quà miễn phí, họ sẽ vui và càng thích mua hàng của anh hơn.
Tôi không rõ là Tom đã bán được bao nhiêu cuốn sách của tôi từ bấy đến giờ. Tôi chỉ biết là anh ấy đã thu hồi được vốn đầu tư và dôi ra được khá nhiều. Tôi biết đó là một ý tưởng tuyệt vời, và vì vậy tôi cũng học theo và đem cuốn "Nhà kinh doanh theo mạng vĩ đại nhất thế giới" tặng cho những thành viên mới đăng ký đặt báo của Upline chúng tôi Sau khi nhận được món quà miễn phí ấy, khách hàng của tôi lại càng muốn mua tạp chí của tôi hơn. Sách của tôi được những người có tư tưởng tích cực nhất đọc, và vì họ vốn khá có uy tín nên chỉ cần họ nói một tiếng là những người khác cũng mua theo, vì thế mà họ đã giúp tôi bán được khá nhiều.
Khi Internet ra đời, tôi đưa cuốn "Nhà kinh doanh qua mạng vĩ đại nhất thế giới" lên mạng và tặng cho khách truy cập website của tôi.
Bao năm qua, tôi đã tặng cuốn sách này cho khoảng 40 000 người. Giá thành của số sách ấy ước tính khỏang 50 ngàn đôla. Như vậy xem như tôi đã tặng không khoảng 50 ngàn đôla.
Nhưng tôi lại thu được số tiền khá lớn từ bản quyền: 1 đô la từ mỗi cuốn sách đã xuất bản và được bán ra trên thị trường. Đó là chưa kể số tiền tôi được các nhà buôn sách trả thêm khi mọi người mua sách của họ.

Bạn thử làm một phép toán xem. Theo tôi ước tính thì tôi đã kiếm được khoảng 1,5 triệu đôla lãi ròng từ cuốn sách này rồi đấy.
Mà đơn giản là chỉ vì tôi đã đem nó đi cho.
Còn đây là một chuyện khác có thực một trăm phần trăm về sức mạnh của việc Cho:
Bạn biết Seth Godin là ai chứ? (Anh ấy là một chuyên gia gạo cội khác về Internet Marketing, ngoài Joe). Chính anh là tác giả cuốn "The Idea Virus" (Ý tưởng virus). Cuốn sách ấy đã tạo nên một cuộc cách mạng thực sự về tư tưởng. Seth đã đem nó lên mạng để tặng cho độc giả. Mọi người nói với anh ấy rằng anh ấy bị dở hơi mất rồi. Hơn một triệu rưỡi bản điện tử của cuốn sách này đã được cho đi. Và, sau khi đem tặng cuốn sách ấy trên mạng, anh ấy mới cho in bản giấy bìa cứng và bán ra với giá 45 đôla/cuốn, và đã kiếm được cả một gia tài từ đấy! Bạn cứ thử tính mà xem.
Tôi đã có vinh hạnh được phỏng vấn Seth Godin cho tạp chí Networking Times. Anh ấy đã kể cho tôi nghe một câu chuyện về "Cách tiếp thị cho không" và nó làm tôi vô cùng kinh ngạc. Điều này phải nói là tuyệt vời không thể tưởng được!
Số là Seth quen biết một ca sĩ hát nhạc dân ca chuyên viết nhạc cho trẻ em. Cô ấy đã ra được 5 đĩa và cô ấy tự bán nó. Thực ra, Seth đã thôi không làm tư vấn nữa từ lâu rồi, nhưng cô gái ấy là bạn của anh, thế là khi cô ấy hỏi anh có ý tưởng nào giúp cô ấy bán được nhiều đĩa hơn không, Mr. Permission Marketing (chúng tôi gọi đùa anh ấy như vậy vì anh ấy là tác giả của cuốn "Tiếp thị cho phép" nổi tiếng) đã đồng ý phá lệ để giúp cô.
Seth hỏi cô ấy bán những đĩa ấy với giá bao nhiêu. Cô ấy nói: 15 đôla/đĩa. Seth lại hỏi:
giá thành sản xuất của mỗi đĩa là bao nhiêu? Cô ấy trả lời: 80 xen (1 đôla = 100 xen). Thế là Seth nói...
"Thế này nhé, cứ mỗi người trả tiền mua 1 CD, cô hãy đưa cho họ 2 đĩa. Chẳng ai dùng đến đĩa thứ 2 làm gì cả, vì cũng là nhạc y hệt như vậy mà. Vậy thì họ sẽ làm gì? Họ sẽ đem chúng đi cho, như là quà tặng vậy. Một đứa bé đem tặng một CD ấy cho một đứa bé khác nhân dịp sinh nhật, và nhiều khả năng chúng sẽ mua 2, 3 hay 4 đĩa nữa, vì bố mẹ chúng sẽ chán ngấy khi cứ phải nghe đi nghe lại mãi mấy bài hát cũ."
Như tôi đã nói rồi đấy, ý tưởng này đúng là thiên tài. Mỗi 1 CD tặng thêm nọ đã giúp cô gái ấy bán gấp đôi số đĩa với giá 14 đôla và 20 xen. Và đúng như Seth đã chỉ, các ông bố bà mẹ đã mua thêm 2 hay 3, có khi là 5 đĩa nữa. Và mỗi lần họ mua, họ lại nhận được thêm một CD miễn phí mà họ lại đem cho

người bạn khác với câu nói: "CD này hay lắm đấy. Chắc chắn thằng nhóc Harry nhà anh sẽ thích nó đấy."
Và thế là cô nàng ca sĩ nọ đã tăng gấp đôi, gấp 3 lượng đĩa tiêu thụ nhờ những đĩa mà cô ấy đã cho đi.
Phần 16:
03/02/2006
Một quy luật không bao giờ sai (Dr. Robert Anthony)
Cách đây hai năm, tôi nhận được thư của một người bạn: "Tôi mới tình cờ ghé qua một website và thấy họ trích dẫn một câu trong cuốn sách của ông ngay trên đầu trang đấy."
Tôi kiểm tra lại thì thấy đúng là một câu trong cuốn sách "Advanced Formula For Total Success" của tôi thật, được đặt ở một vị trí khá nổi bật ngay trang chủ.
Sau khi xem lướt qua một số trang của website ấy, tôi thấy rất thích dịch vụ của trang này. Tôi liên lạc với chủ website và nói với anh ta như vậy. Tôi còn đề nghị anh ta cho tôi thêm vào cạnh câu trích dẫn ấy một vài lời chứng thực về chất lượng dịch vụ của anh ta.
Anh ta quá đỗi ngạc nhiên là tôi lại làm việc đó mà không đòi hỏi gì. Kỳ thực là lúc ấy, tôi chỉ nghĩ đến việc hỗ trợ anh ta và giúp anh ta thành công mà thôi. Thậm chí tôi chẳng bao giờ nghĩ tới việc đòi hỏi trả công gì cả. Tôi biết là vũ trụ sẽ tự biết lo liệu về việc "trả công" ấy.
Tôi phát hiện ra là sau khi tôi chứng thực dịch vụ của anh ta, doanh thu của anh ta trong cả năm tiếp theo tăng hẳn lên. Nhưng suốt cả thời gian ấy chúng tôi cũng chẳng hề liên lạc gì với nhau cả, và tôi thực sự cũng quên khuấy luôn chuyện này rồi.
Hơn một năm sau, bỗng tôi nhận được một bức thư điện tử của anh ta. Anh ta viết: "Có một người liên lạc với tôi vì anh ta thấy chứng thực của ông trên website của tôi và anh ta muốn liên lạc với ông. Anh ta nói rằng việc này rất quan trọng. Ông có cho phép tôi cho anh ta địa chỉ e-mail riêng của ông không?"
Rất lạ là tôi chẳng phản đối gì và còn bảo: "Vâng, anh cứ cho và bảo anh ta liên lạc với tôi."
Đó là lần duy nhất tôi nói chuyện với người sở hữu website ấy kể từ hồi tôi giúp anh ta hơn 1 năm trước. Theo địa chỉ anh ta đưa, tôi liên lạc với người đã tìm tôi qua anh ta. Chỉ có một lần liên lạc ấy đã thay đổi cuộc đời tôi.
Về sau này, người đó đã trở thành một người bạn thân thiết, đồng thời là người quản lý kinh doanh kiêm chuyên gia tiếp thị của tôi. Nhờ sự giúp đỡ

của anh, doanh thu của tôi đã tăng 500%!
Tất cả những điều này có được là nhờ tôi đã cho người khác mà không đòi hỏi bất cứ điều gì cho mình. Đó chính là kết quả trực tiếp và rõ ràng của Quy luật Cho-Nhận, một quy luật KHÔNG BAO GIỜ sai.
Phần 17:
03/02/2006
Cho thực sự sẽ giúp người ta Nhận (Bob Burg)
Mỗi khi tôi thuyết trình về đề tài Kinh doanh theo mạng, tôi luôn nhấn mạnh cách hiểu và định nghĩa của tôi về khái niệm "Kinh doanh theo mạng" này. Nói chung, bản thân khái niệm này đã bị hiểu sai và làm cho nó có nét phản cảm (kiểu như ném vào mặt người ta thật nhiều visit card trong khi mồm liến thoắng khoe khoang về mình và về sản phẩm của mình).
Tôi định nghĩa Kinh doanh theo mạng như là "Quá trình ươm trồng mối quan hệ chonhận để đôi bên cùng có lợi".
Bạn thấy đấy, điểm nhấn chính là ở phần "Cho". "Hượm đã nào," có bạn sẽ hỏi, "Đó có phải là kiểu suy nghĩ lạc quan thái quá mà không thể áp dụng trong đời thực này hay không?"
Không hề. Cho luôn luôn là giải pháp tốt.
Tôi xin nhắc lại một lần nữa: Cho luôn luôn mang lại kết quả tốt.
Và chẳng có gì là mơ mộng thái quá ở đây cả. Cho luôn là cách tốt cả trên phương diện thực tế cũng như tinh thần. Chúng ta hãy cùng xem xét khía cạnh thực tế trước.
Cái mà tôi gọi là "Quy tắc vàng" trong Kinh doanh theo mạng chính là: "Dù thế nào thì mọi người cũng sẽ chỉ cộng tác kinh doanh với những người mà họ biết, họ thích và họ tin tưởng."
Khi ta cho hay làm điều gì đó cho người khác là ta đã tiến một bước rất quan trọng và nhen nhóm cảm giác "biết, thích và tin tưởng" trong lòng những người ấy đối với chúng ta. Tôi luôn khẳng định rằng muốn được việc cho mình thì không có cách nào tốt bằng cách làm người cho trước, giúp người khác được việc. Tại sao vậy? Bởi vì khi ai đó biết rằng Bạn quan tâm đến họ, họ sẽ luôn nghĩ đến Bạn với những tình cảm tốt nhất. Không, họ sẽ hạnh phúc khi nghĩ về Bạn nữa, và mong muốn được cho lại Bạn.
Đương nhiên điều đó không có nghĩa là Bạn phải đem cả việc làm ăn của mình đi cho.
Đó có thể là thông tin hay một thứ gì đó có thể giúp người khác trong công việc làm ăn, trong cuộc sống riêng tư, trong đời sống xã hội hay công việc sáng tạo của họ.

Bạn có thể giới thiệu một cuốn sách (hay mua tặng họ cuốn sách) mà Bạn biết là nó có thể có giá trị thực sự đối với họ.
Cũng có thể Bạn biết con cái họ đang xin việc ở một công ty mà Bạn có quen một người biết giám đốc nhân sự của công ty ấy. Nhấc điện thoại gọi cho người nọ và nói giúp một lời về ứng viên kia chẳng mất mát gì cho Bạn nhưng lại có thể giúp ứng viên đó nhận được chỗ làm.
Tôi có thể kể cho Bạn một ví dụ từ kinh nghiệm của chính bản thân tôi. Chuyện đó xảy ra vào khoảng mấy năm trước, khi tôi vừa mới bắt đầu vào nghề thuyết trình. Tôi rất muốn "chăn" được một khách hàng là một doanh nghiệp lớn có khá nhiều chi nhánh. Nhưng tôi chẳng có cơ hội nào tiếp cận cả. Không chỉ thế, tôi còn chẳng biết phải đi cửa nào để tiếp cận và chen chân vào nữa.
Rồi một chuyện xảy ra. Tại buổi đại hội của các diễn giả, tôi gặp một người cũng mới vào nghề thuyết trình chưa lâu như tôi. Tôi làm quen với anh ấy và đánh bạn cùng gia đình anh ấy và rất hay đi với nhau.
Lúc đó, mặc dù tôi biết rằng anh ấy khá thành đạt, tôi chưa bao giờ nhờ anh ấy giúp đỡ gì. Tôi còn giúp anh ấy hết khả năng của mình. Có vài lần, khi có công ty mời khi tôi đã có cuộc hẹn trước rồi, tôi lại giới thiệu "mối" cho anh ấy.
Khi tôi có những bài báo được đăng trên các tạp chí, tôi thường giới thiệu là anh ấy đã có công biên tập cùng tôi. Điều này làm cả đôi bên đều vui và tôi cũng chẳng mất gì. Đó chỉ là một trong vô số những ví dụ về việc Cho, ai cũng được lợi mà lại chẳng có hại cho ai.
Chỉ vài năm sau khi tôi gặp anh ấy, tôi biết được qua một người khác là khách hàng mà tôi hằng mơ ước nhưng vẫn chưa tiếp cận được lại chính là khách hàng chính của người bạn - diễn giả của tôi.
Chắc chắn là với quan hệ lúc ấy giữa hai chúng tôi thì tôi có thể đến và đề nghị anh ấy giúp đỡ, nhưng tôi không thấy đó là cách đúng đắn. Tôi không muốn anh ấy có cảm giác là do tôi đã vì anh ấy mà bỏ lỡ cơ hội của mình nên anh ấy "nợ" tôi. Nhưng xin anh ấy cho lời khuyên về việc làm cách nào để tiếp cận được khách hàng nọ hiệu quả nhất thì tôi thấy không ngại.
Tôi bảo anh ấy: "Tôi biết đó là khách hàng lớn của anh và tôi không bao giờ dám đề nghị anh giới thiệu tôi với họ. Tôi chỉ muốn hỏi kinh nghiệm của anh là tôi nên làm thế nào để tiếp cận được với người có tiếng nói ở đó ít nhất để giới thiệu cho họ biết tôi là ai và tôi có thể giúp họ được gì, để tôi có cơ hội thiết lập và phát triển quan hệ này."
Nói cho cùng thì anh ấy cũng có thể từ chối.

Nhưng anh ấy lại nói: "Tôi sẽ bảo người vẫn làm việc với tôi gọi điện cho anh".
Và anh ấy không nuốt lời.
Và khách hàng ấy, cùng với tất cả những hợp đồng phát sinh sau này mà tôi đã kiếm được từ các chi nhánh của nó trong những năm qua đã mang lại cho tôi vài triệu đôla thu nhập.
Đó không phải là lần đầu, và cũng không phải lần duy nhất mà cho trước đã được đáp trả bằng những lợi ích tài chính. Đó là cách kinh doanh của tôi và đó cũng là cách sống của tôi.
Cho người ta trước bao giờ cũng là cách tốt nhất.
Nhưng có một điều cần lưu ý ở đây là: Bạn không thể Cho mà xem nó như một cuộc trao đổi.
Nếu Bạn cho mà trong đầu Bạn nghĩ: "Hừm, cô ta/anh ta sẽ làm gì cho mình đây?" thì việc Cho đó sẽ chẳng mang lại điều gì cho Bạn cả.
Không phải là Bạn sẽ không nhận được gì trả lại. Nhưng có thể là Bạn sẽ nhận được một cái gì đó giống như là trả nợ, một lần cho xong, và không khơi dậy được trong người nhận cái cảm giác "biết Bạn, mến Bạn và tin Bạn", một yếu tố sẽ khiến cho người đó mong muốn nhìn thấy Bạn thành công.
Bạn hãy Cho bởi vì đó là việc làm đúng, đừng mong đợi được trả công, và Bạn sẽ thấy rằng nguyên tắc đó là có thực, thực hơn tất cả những sự thực trong vũ trụ này.
Bob Burg chuyên thuyết trình ở nhiều nước về các đề tài "Kinh doanh theo mạng" và "Kỹ năng thuyết phục tích cực". Những cuốn sách của ông "Endless Referrals" và "Winning Without Intimidation" đã bán được mỗi cuốn hơn 100,000 bản. Bạn có thể đăng ký nhận những bản tin hàng tuần của Bob tại địa chỉ www.burg.com.
"Khi chúng ta cho, chúng ta phải xuất phát từ tình yêu..."
(James A. Decker)
Phần 18:
03/02/2006
Cho và Nhận: những điều kiện đặc biệt mà chưa ai nói cho bạn biết (John Zappa)
Đã có nhiều người viết về quy luật Cho- Nhận của vũ trụ, nhưng trong quá trình làm việc với mọi người tôi đã phát hiện ra rằng người ta rất hay hiểu sai về cách áp dụng nguyên tắc này.
Ý tưởng chung là Bạn cho càng nhiều, Bạn nhận được càng nhiều. Vì Bạn

gieo trồng, Bạn sẽ được gặt hái. Tốt thôi, nhưng nếu như nắm được một bí quyết nhỏ về quy luật cho thì sẽ có thể tránh được việc hiểu lệch lạc quy luật tuyệt vời này. Bí quyết ấy chính là:
quan trọng không phải là Bạn làm gì, mà là tại sao Bạn làm điều đó. Ý đồ và động cơ mới là quan trọng.
Điều đó có nghĩa là Bạn chỉ nên cho khi Bạn thấy vui vì được cho. Nếu Bạn cho vì Bạn muốn được nhận, tức là Bạn đang tự phá "lộc" của mình. Vũ trụ không dễ gì bị "qua mặt" đâu.
Cho với mục đích được nhận chính là Bạn công nhận sự thiếu thốn. Nói ra rằng Bạn phải được nhận vì Bạn đã cho chẳng khác nào Bạn đang nói với thế giới rằng "Tôi chưa đủ".
Điều đó sẽ nhanh chóng được khẳng định trên thực tế. Âm hưởng của sự thiếu thốn sẽ càng thu hút thêm sự thiếu thốn đến với Bạn.
Tôi muốn nhắc lại một lần nữa với Bạn: Bạn sẽ được gặt hái vì Bạn đã gieo mầm.
Tôi biết có nhiều người tiếc đứt ruột hoặc có cảm giác giống như là họ đang bị mất đi một phần cơ thể khi họ cho người khác chút thời gian hay một món tiền. Nếu Bạn cũng cho chỉ vì cảm thấy có nghĩa vụ phải cho, hay là thấy như mình đang hy sinh một cái gì đó, thì ẩn trong sâu thẳm lòng Bạn chính là ý nghĩ về sự thiếu thốn. Ngụy trang cảm giác thiếu thốn dưới cái vỏ hào hiệp sẽ chỉ dẫn Bạn đến thất vọng mà thôi. Không phải là điều Bạn đang làm, mà là lý do tại sao Bạn làm vậy mới là điều có ý nghĩa.
Đừng lãng phí thời gian để làm cái việc cho mà cứ mong sẽ nhận được đáp trả như là một vụ đầu tư. Ông Trời không phải là cổ phiếu mà Bạn đem niêm yết bán trên thị trường chứng khoán NASDAQ. "Nếu tôi cho, tôi phải được một cái gì đó cơ". Kiểu nghĩ như vậy xuất phát từ ý nghĩ "không đủ".
Ngoài những người cho với ý đồ để sau này được nhận, còn có những người khác rất ít cho vì họ quan niệm rằng "tôi không có điều kiện". Henry Ford thường nói rằng có 2 loại người. Một số cho rằng họ có thể, số kia cho rằng họ không thể, và cả 2 loại người này đều đúng. Quan niệm thế nào, thực tế sẽ như thế ấy, bao giờ cũng vậy.
Nhiều ý kiến nghiêng về việc KHÔNG cho. Riêng kinh nghiệm cá nhân tôi cho thấy là nên đợi đến khi Bạn sẵn sàng về tâm lý. Tâm trạng chúng ta ai cũng có lúc này lúc khác.
Có lúc ta thấy hạnh phúc, nhưng cũng có lúc chúng ta cảm thấy cuộc sống này thật tồi tệ.
Khi Bạn thấy mình đang hạnh phúc, hãy nắm lấy cơ hội đó để cho vì mong

muốn chia sẻ niềm vui và sự đầy đủ mà Bạn đang có.
Tỏ ra biết ơn vì những gì Bạn đang có chính là cách để Bạn dễ dàng truyền cái may mắn của Bạn đến cho người khác hơn. Trong những lúc như vậy, Bạn sẽ có cảm giác là cái may có thể đến từ rất nhiều nơi. Kinh nghiệm đầu tiên về việc Cho thật lòng mà tôi còn nhớ đã xảy ra khi bệnh ung thư của tôi tái phát vào mấy năm trước. Khi tôi đã vượt qua trạng thái sốc ban đầu khi nghe kết quả chẩn đoán, sức mạnh tinh thần trong tôi bỗng trỗi dậy và tôi bắt đầu cầu nguyện.
Sau mấy tháng hóa trị, tôi có dịp đi thăm New York trong đợt nghỉ Giáng sinh. Bác sĩ của tôi quyết định cho tôi tạm ngưng hóa trị vài tuần để ăn Giáng sinh, và một đợt nghỉ ngắn là thích hợp nhất với tôi. Những ánh đèn Giáng sinh ở New York, cái không khí trong lành của những ngày băng tuyết mùa đông và cả nhận thức được là tôi vẫn còn đang sống làm tôi thấy tinh thần phấn chấn hẳn lên. Tôi thấy mình sung túc và cảm thấy biết ơn ông Trời vô hạn.
Một buổi chiều, trên đường đi ăn tối với vợ và anh trai tôi, một người đàn ông ăn xin ở gần nhà hàng mà chúng tôi đến đã xin tôi 1 đôla. Tôi đang rất có hứng, thế là tôi cho anh ta luôn 20 đôla. Đến lượt anh ta cũng thấy hào hứng, và điều đó làm tôi càng vui hơn với ý nghĩ là tôi đã làm anh ta vui cả ngày. Có một chi tiết rất quan trọng đối với tôi là tôi đã đợi đến khi vợ tôi và anh trai tôi đi khuất vào trong nhà hàng rồi tôi mới rút tiền cho anh ta. Tôi muốn không ai nhìn thấy hành động ấy và tôi không muốn ai căn vặn tại sao phải cho tới tận 20 đôla trong khi tôi đang nghỉ việc chữa bệnh với thu nhập rất hạn hẹp. Nếu tôi phải bào chữa hay chứng minh với người khác ý nghĩa hành động của mình, điều đó sẽ dập tắt niềm vui và chất ngẫu hứng của hành động ấy.
Vào cái thời điểm ấy, tôi không hề biết tương lai đã định sẵn cho tôi điều gì, nhưng mỗi con người trong thời điểm hành động như vậy thực sự là hoàn hảo. Tôi cảm thấy mình hạnh phúc lâng lâng, và tôi không muốn bất cứ ai phá vỡ cái cảm giác của tôi vào thời khắc ấy bằng những lời khuyên đại loại như "tôi nên xử sự có lý trí hơn". Đợi đến khi không có ai nhìn mới rút tiền cho người ăn xin là cách tốt nhất để được như vậy.
Đó đúng là một tình huống "được cả đôi đường". Người ăn xin kia thấy vui, và tôi thì cứ lâng lâng suốt cả buổi chiều. Đó là bí mật của riêng tôi. Tôi thấy mình sung túc dù chẳng có lý do cụ thể nào, và tôi đã làm cho một người khác cũng thấy anh ta thật sung túc vì tôi đã cho anh ta nhiều gấp 20 lần so với số anh ta xin hay mong đợi. Thời điểm đó, tôi đã hòa vào dòng chảy của

cuộc đời và đó chính là thời điểm lý tưởng để làm việc Cho.
Vài tháng sau, khoản trợ cấp mất sức lao động của tôi mà bao lâu nay vẫn cố định ở mức ấy đột nhiên được tăng lên 20%. Tôi chẳng biết tại sao và làm thế nào lại có chuyện này, nhưng tôi cũng chẳng hỏi.
Tôi không biết gì về quy luật Cho-Nhận ở thời điểm đó. Tôi chỉ xử sự đơn thuần theo cảm hứng. Chỉ sau khi tôi nghiên cứu về linh hồn, tôi mới biết đến nguyên lý này. Nhìn lại quá khứ với những hiểu biết mới của tôi, tôi bắt đầu nhìn thấy có mối dây liên hệ này.
Khía cạnh quan trọng nhất trong nguyên tắc này theo tôi là Bạn phải luôn nhớ rằng điều quan trọng không phải là Bạn đang làm gì mà là tại sao Bạn làm điều đó. Nếu Bạn đang có một ngày đen đủi, hoặc Bạn đang bực mình thì Bạn đừng cho, vì hành động ấy sẽ xuất phát từ việc Bạn nghĩ rằng Bạn phải cho. Điều đó chẳng tô điểm thêm cho Bạn trong con mắt ông Trời, và nó cũng chẳng mang lại lợi ích gì cho Bạn hay cho người nào khác.
Thay vào đó, hãy đợi đến lúc Bạn có một ngày may mắn và có tâm trạng để cho và Bạn sẽ thấy điều gì sẽ xảy ra. Nếu Bạn bắt gặp mình đang làm một phép tính xem nên cho bao nhiêu tiền hay lo lắng đến việc những người khác sẽ nghĩ gì thì tôi khuyên Bạn nên dẹp ý định Cho đi. Bạn sẽ bị mất đi cái cảm giác cao cả. Hãy đợi đến khi nào Bạn lại có cảm hứng trở lại và hãy chọn số tiền đầu tiên mà Bạn nghĩ đến trong đầu. Hãy lấy một số tiền bất kỳ nào mà Bạn thấy thoải mái và nó không làm Bạn thấy nghèo đi.
Quy luật này của vũ trụ có thể chỉ cần một khoảng khắc để "ngộ" ra, nhưng cũng có thể phải mất cả đời người mới học được. Nhưng điều đó không có nghĩa là Bạn không thể thực hành bởi vì Bạn chưa học được. Hãy thử một lần, và hãy để kinh nghiệm của bản thân cho Bạn câu trả lời.
John Zappa là một chuyên viên tư vấn về quảng cáo làm việc tại Austin, Texas. Anh đã bỏ Corporate America để tự kinh doanh riêng.
Phần 19:
03/02/2006
Làm thế nào để nhận được những gì Bạn muốn?
(Susie và Otto Collins)
Nghe có vẻ lạ đời, nhưng thực sự là khi Bạn cho những gì Bạn muốn thì Bạn sẽ nhận được nhiều hơn.
Chúng tôi chính là những bằng chứng sống. Và tôi sẽ giải thích tại sao...
Quan hệ của chúng tôi tràn đầy tình thương yêu, niềm đam mê và sự gắn bó sâu đậm với nhau và với cả Tạo hóa nữa.
Nhưng không phải lúc nào quan hệ của chúng tôi cũng được như vậy. Thực tế

là quan hệ của chúng tôi trước kia là tấm gương phản chiếu những điều mà chúng tôi không muốn.
Trước khi đến với nhau, mỗi chúng tôi đã tự nhủ là chúng tôi sẽ làm bất cứ điều gì nếu cần để vun đắp mối quan hệ mà chúng tôi mơ ước.
Để có mối quan hệ như ngày hôm nay, ngoài cảm tình ra, chúng tôi đã đọc tất cả những cuốn sách, dự tất cả những buổi hội thảo, nghe tất cả những băng ghi âm và bỏ không biết bao nhiêu thời gian để bàn luận và nói chuyện về các mối quan hệ để tìm ra công thức tạo ra một mối quan hệ mà chúng tôi hằng mơ ước.
Sau đó chúng tôi đã làm gì?
Chúng tôi bắt đầu cho tình yêu.
Ngoài niềm say mê, sự gắn bó và mối quan hệ tuyệt vời, chúng tôi bắt đầu chia sẻ tình yêu với những người mà chúng tôi biết. Kết quả của việc chúng tôi "cho tình yêu" và chia sẻ với những người khác như chúng tôi đã được học là không chỉ có quan hệ của chúng tôi ngày càng sâu đậm và gắn bó hơn mà tài khoản ngân hàng của chúng tôi cũng lớn lên theo.
Mọi người bắt đầu xúm đến hỏi xem chúng tôi đã có cách gì để tạo ra mối quan hệ tuyệt vời như vậy.
Thế là năm 1999, chúng tôi bắt đầu soạn thảo và gửi đi những bản tin điện tử về đề tài xây dựng các mối quan hệ và phát triển các phẩm chất cá nhân.
Chúng tôi chỉ đơn thuần chia sẻ những mẹo và ý tưởng mà chúng tôi đã dùng trong việc xây dựng mối quan hệ của chúng tôi. Nói cách khác là chúng tôi đã cho những gì mà chúng tôi muốn nhất: đó là tình yêu.
Giờ đây, có khoảng gần 20 ngàn người đăng ký nhận những bản tin miễn phí về mối quan hệ Vàng của chúng tôi mỗi tuần.
Chúng tôi cũng đã viết 3 cuốn sách về quan hệ con người, bao gồm "Communication Magic", "Should You Stay or Should You Go?" và "Creating Relationship Magic".
Chúng tôi còn đang có kế hoạch xuất bản 2 cuốn khác nữa.
Chúng tôi không phải là chuyên gia tư vấn hay bác sĩ tâm lý trị liệu. Chúng tôi chỉ đơn thuần chia sẻ từ đáy lòng mình và từ kinh nghiệm sống của mình những gì chúng tôi biết về tình yêu và quan hệ mà chúng tôi hy vọng là chúng tôi đã biết nhiều năm rồi.
Tất cả những gì chúng tôi có đều tuyệt đến mức chúng tôi muốn người khác cũng biết cách làm thế nào để cũng có những điều đó giống như chúng tôi.
Chúng tôi đã khám phá ra rằng: cũng giống như tiền bạc, thế giới này không thiếu tình yêu và bản thân nó cũng rất muốn đến được với mọi người.

Chúng ta chỉ cần có nhã ý mở lòng ra đón lấy nó.
Điều chúng ta muốn nhất trên đời này là một mối quan hệ yêu thương, sâu sắc và gắn bó.
Riêng đối với chúng tôi, chúng tôi có thể mạnh dạn nói rằng chúng tôi đang có một mối quan hệ tốt đẹp như mỗi người chúng tôi từng mong ước.
Và vì chúng tôi đã cho mọi người tình yêu, chúng tôi không chỉ được đền đáp bằng tình yêu, mà còn được hưởng cả sự đầy đủ về tài chính nữa.
Và đó chính là vũ trụ mà chúng ta đang sống.
Hãy cho, cho và cho nữa.
Sẽ có rất nhiều nơi để Bạn nhận.
Susie và Otto Collins là những nhà huấn luyện về cách xây dựng các mối quan hệ, tác giả của những cuốn sách đã nêu ở trên và còn là 2 người bạn đời của nhau. Bạn có thể đọc về họ và đăng ký nhận bản tin miễn phí về quan hệ gia đình tại địa chỉ:
http://www.collinspartners.com hoặc http://www.RelationshipGold.com.
Phần 20:
03/02/2006
Cho gì nếu như Bạn không có tiền?
(Christopher Guerriero)
Khoảng 2 năm trước, mặc dù tôi có một số công việc thu nhập cũng khá, nhưng tiền thực sự vào túi tôi cũng không có mấy, - nhưng tôi đã thấy thích cho rồi - mặc dù tôi chẳng có gì để cho (hoặc là do tôi nghĩ vậy).
Sau mấy tháng liền tôi không cho nữa, tôi nhận ra rằng mọi việc còn trở nên tồi tệ hơn -
thực sự là như vậy - ngay cả những chiêu tiếp thị đã được khẳng định trên thực tế là rất hiệu quả mà công ty tôi đã ứng dụng hàng bao năm nay cũng chẳng giúp tôi bán được hàng. Có lúc tôi có cảm giác như có một đám mây đen đang lơ lửng trên đầu tôi. Tôi vẫn biết là tôi càng cho nhiều thì sẽ càng nhận được nhiều, nhưng tôi lại có quá ít (về mặt tài chính) để cho trong khi có bao nhiêu việc phải cần tiền, rồi còn phải đảm bảo thu nhập cho các nhân viên theo dõi các dự án của tôi có thể nuôi gia đình của họ nữa...
Điều mà tôi đã hiểu ra trong những ngày đó là Cho không nhất thiết phải từ tài khoản ngân hàng của tôi. Và rằng trong những năm nghèo khó ấy, tôi không cần phải cho tiền.
Tôi chỉ cần tiếp tục thực hiện việc Cho để tạo cơ sở cho việc "nhận" về sau.
Tôi đã hiểu được rằng khi tôi không cho nữa, tôi đã chặn lại tất cả những gì mà Tạo hóa đã dành cho tôi. Cho nên tôi lại bắt đầu cho những gì mà tôi có -

thời gian, những lời cầu nguyện, sự giúp đỡ đối với những người cần tôi.
Khi tôi nhìn lại, tôi thấy những năm nghèo khó ấy giống như là một thử thách để xem tôi có học được cách Cho ngay cả khi cuộc sống rất khó khăn khổ sở hay không. Tôi cũng cám ơn ông Trời đã cho tôi cái kinh nghiệm ấy và vì những gì mà ông đã dạy tôi - đó chính là "không bao giờ ngừng cho". Tôi có thể thay đổi hình thức cho, tôi có thể thay đổi số lượng cho nhưng tôi không bao giờ ngừng cho.
Giờ đây, tôi luôn cố gắng cho tiền tối đa trong khả năng của mình, nhưng tôi còn nhận thấy sự khác biệt ở khía cạnh khác nữa. Tôi luôn luôn cho tiền trước tiên, bởi vì để đạt được mục tiêu trong cuộc sống của tôi, tôi cần rất nhiều tiền.
Và điều này đã trở thành kinh nghiệm của tôi: Cho chính là bí quyết để Bạn có tiền, thành công, sức khỏe, tình yêu và hạnh phúc.
Phần 21:
03/02/2006
Tôi đã mất 30 năm mới hiểu được bí quyết này (Richard Webster)
Tôi luôn luôn cho, nhưng thật buồn cười là tôi toàn cho vì sợ.
Nếu có ai đó xin tôi tiền, bao giờ tôi cũng thọc ngay tay vào túi quần. Nếu họ không xin, tôi sẽ đi qua mà chẳng cho gì cả.
Tôi thường nghĩ là nếu ai đó xin, tôi luôn có quyền cho hoặc không. Nếu tôi cho họ tiền, có nghĩa là tôi sẽ luôn luôn có tiền. Nếu tôi không cho thì vô hình chung, tôi sẽ nhận được sự thiếu thốn.
Chính vì tôi cứ sợ sau này sẽ bị thiếu thốn nên tôi phải cho. Đương nhiên là dù tôi cho nhưng bao giờ cũng là những số tiền nhỏ. Nhưng Giải thưởng Tác phẩm giải trí của Richard Webster đã trở thành bước ngoặt thay đổi cuộc đời tôi.
Mọi chuyện bắt đầu từ một bữa nhậu của tôi với một vài người bạn làm nghề viết văn.
Chúng tôi đang ngồi than thở về việc các tác giả viết tiểu thuyết giải trí không dễ được xuất bản và nổi tiếng. Các tác giả viết sách văn học thì hay được các quỹ tài trợ và được nâng đỡ để xuất bản tác phẩm, nhưng những tác giả viết sách thương mại thì chẳng nhận được gì. Trong lúc cao hứng, tôi đã tuyên bố sẽ lập ra một giải thưởng trị giá 1 ngàn đôla.
Mấy người bạn tôi cười ầm lên, và chúng tôi chuyển sang bàn luận đề tài khác.
Thế nhưng ý nghĩ này cứ bám riết theo tôi và thế là tôi quyết định làm tới.
Tôi phải thừa nhận là động cơ của tôi khá ích kỷ. Tôi nghĩ rằng có một giải

thưởng mang tên tôi sẽ tăng uy tín và danh tiếng của tôi, và chắc chắn nó sẽ giúp tôi bán sách chạy hơn.
Tôi tìm được một nhà xuất bản đang chuẩn bị cho ra mắt một danh sách giải thưởng, và tôi đã công bố giải thưởng này cách đây 2 năm. Tôi đã tăng giá trị giải chính lên 5 ngàn đôla, và giải phụ là 1 ngàn đôla. Điều này nghe có vẻ như là cho một số tiền lớn.
Thật may cho tôi: giải thưởng này thực sự đã giúp tôi nổi danh hơn, và tôi được khoảng vài chục bài báo nhắc đến, rồi sau đó lại còn có mấy cuộc phỏng vấn trên đài nữa. Tôi nghĩ chắc chưa có tác giả nào lại đi tài trợ và trao giải thưởng cho tác giả khác bao giờ, cho nên điều này đúng là rất mới mẻ.
Tôi thấy thật hạnh phúc vì đã làm việc này, nhưng không ngờ là lại còn có những cái lợi khác nữa...
Điều đáng ngạc nhiên nhất là giải thưởng này giống như đã đưa tôi đến kho báu của vũ trụ. Ngay cả doanh thu bán sách của tôi cũng tăng.
Phần doanh thu từ sách xuất bản bằng tiếng nước ngoài theo bản quyền của tôi tăng lên nhiều lần, và tôi liên tiếp nhận được những lời mời thuyết trình ở khắp nơi trên thế giới.
Thu nhập từ việc bán sách của tôi cũng tăng lên gấp đôi trong năm đầu tiên kể từ khi giải thưởng ra đời.
Hiển nhiên, tôi cũng hào phóng hơn trước. Tôi thích cho tiền mọi người. Và càng cho nhiều, tôi lại càng giàu có hơn.
Tôi cứ ước giá như tôi biết được điều bí mật này sớm hơn 30 năm thì không biết sự thể sẽ thế nào...
Phần 22:
03/02/2006
Cho đã dẫn đến những nguồn thu thụ động như thế nào (Larry Dotson)
Chuyện đó xảy ra vào tháng 9 năm 2001, khi tôi đang viết nốt phần cuối cuốn sách điện tử của tôi có tựa đề "The Hypnotic Writer's Swipe File". Cái cụm từ "swipe file" này (tạm dịch là: "tài liệu có sức mạnh như một cú đấm trời giáng" là do những chuyên gia viết quảng cáo cả đời chỉ chuyên sưu tầm những từ có tác dụng kích thích mua hàng nghĩ ra giúp tôi.
Kẹt một nỗi là tôi không biết tôi sẽ tiếp thị cuốn sách ấy như thế nào. Tôi thực sự không có khách hàng mục tiêu lúc đó. Cho nên tôi đã quyết định mời Joe Vitale đứng tên đồng tác giả với tôi và cùng kiếm lời từ cuốn sách.
Tôi biết là loạt sách về "nghệ thuật thôi miên" của Joe đã rất nổi tiếng và được đánh giá cao. Khi nói đến nghệ thuật thôi miên bằng chữ, nghệ thuật viết quảng cáo, tiếp thị, người ta thường nghĩ ngay đến Joe Vitale - một nhà

tiếp thị và một chuyên gia về nghệ thuật thôi miên bằng lời số một thế giới.
Joe đã đồng ý. Anh ấy viết một lời giới thiệu vô cùng cuốn hút cho cuốn sách, bổ sung rất nhiều những tư liệu của mình thêm vào những phần tôi đã viết và chúng tôi xuất bản cuốn sách ấy ngay trong năm đó.
Sau cuốn sách đầu tiên ấy, chúng tôi còn hợp tác xuất bản thêm 7 cuốn sách về nghệ thuật thôi miên nữa.
Và khi Joe có kế hoạch tự viết cuốn "Hypnotic Stories", anh ấy đã hỏi tôi có muốn làm đồng tác giả không. Thực ra, anh ấy chẳng cần phải làm thế. Nhưng vì tôi đã cho anh ấy trước kia, nên anh ấy cảm thấy cũng muốn cho tôi. Kết quả là một cuốn sách điện tử tuyệt vời có tên "Hypnotic Selling Stories" ra đời.
Nhờ tôi đã cho Joe, và anh ấy lại cho lại tôi nên cả 2 chúng tôi đều được nhận. Chúng tôi có thu nhập khá lớn mỗi tháng từ những cuốn sách điện tử của chúng tôi, chúng tôi cũng đã phát triển một tình bạn rất bền chặt qua mạng và một mối quan hệ làm ăn lâu dài. Cho đến ngày hôm nay, chúng tôi cũng chưa từng gặp nhau, và cũng chưa bao giờ nói chuyện với nhau qua điện thoại nữa. Toàn bộ việc viết sách chung của chúng tôi đều được thực hiện qua e-mail.
Và tất cả đều bắt đầu từ việc Cho.
Phần 23:
03/02/2006
Cho đã biến một cuốn sách trở thành best-seller ra sao (Mike Litman)
Trong khuôn khổ khóa đào tạo trực tuyến kéo dài 1 năm của tôi, tôi đã cho những độc giả nhận bản tin của tôi tất cả những kiến thức và giá trị có thể thay đổi cả một đời người, những thông tin có thể đưa họ tiến xa hơn những gì họ mong đợi nhận được ở các tạp chí điện tử khác trên mạng.
Mỗi tuần, tôi lại tự hỏi mình: "Làm thế nào để tôi có thể có ích hơn đối với những độc giả yêu quý của tôi?" "Làm sao có thể cho họ nhiều hơn những gì họ mong đợi?"
Những độc giả đăng ký nhận bản tin của tôi cũng cảm mến con người tôi và công việc của tôi. Tôi luôn luôn cho họ tất cả những gì tôi có thể.
Năm 2001, tôi viết cuốn sách "Trò chuyện với những triệu phú". Một loạt nhà xuất bản cười giễu tôi: "Sẽ chẳng có ai thèm đọc cuốn sách này của ông đâu. Chẳng có ai muốn đọc những cuộc trò chuyện do một chương trình radio nhỏ xíu như của ông tổ chức đâu."
Thế là chúng tôi đành phải tự thân vận động.
Người đồng tác giả của tôi, Jason Oman, và tôi là những tác giả đầu tiên tự

xuất bản sách của mình. Chúng tôi chẳng biết phải làm gì. Nhưng chúng tôi biết rằng chúng tôi có một danh sách những khách hàng trung thành. Tất cả những gì chúng tôi cần làm là nhờ họ giúp đỡ.
Điều mà các nhà xuất bản không hiểu được chính là việc chúng tôi có hàng ngàn người sẵn sàng giúp đỡ vì chúng tôi dám là những người đầu tiên tiến xa hơn để phục vụ họ.
Đó chính là sức mạnh mà tôi gọi là sức mạnh yêu thương.
Ngày 18 tháng Một năm 2002, đúng 76 ngày sau khi tôi phát hành cuốn sách, dù chẳng cần bỏ một đồng nào cho quảng cáo, tuyên truyền và những bài phát biểu ầm ỹ, chúng tôi đã hất John Grisham khỏi vị trí số 1 trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất trên Amazon.com! Cuốn sách của chúng tôi đã trở thành sách bán chạy nhất! Và chúng tôi thu được hơn 31 070 đôla từ cuốn sách đó!
Cho đã giúp chúng tôi Nhận. Chúng tôi nhận được rất nhiều tiền bạc, có thêm vô số bạn bè mới, và chúng tôi đã "chỉ đường" giúp cho rất nhiều người. Cuốn sách của chúng tôi đã được dịch ra 3 thứ tiếng. Từ đó, cuốn sách nhỏ ấy đã thay đổi cuộc sống của hàng chục ngàn người.
Khi Bạn cho mà không mong đợi nhận, Bạn sẽ nhận được nhiều hơn. Vì Bạn đã gieo mầm, Bạn sẽ được gặt hái.
 Khi người ta chế nhạo Bạn vì Bạn muốn phục vụ người khác và muốn Cho, Bạn hãy nghĩ đến câu chuyện của tôi về cuốn sách "Trò chuyện với những triệu phú".
Phần 24:
03/02/2006
Nguyên tắc cho và Hiện tượng thôi miên lẫn nhau (Allen D.Angelo)
Tôi đã phát hiện ra nguyên tắc Cho cách đây nhiều năm, gần như là sau một sự cố.
Đầu tiên, khoảng vào năm 1994, tôi nhận ra là có một số khách hàng của tôi đã giới thiệu nhiều khách hàng hơn hẳn sau khi tôi gửi cho họ một hộp sôcôla Godiva với ý cám ơn họ đã mua hàng của tôi. Tôi nhận ra rằng những khách hàng nhận được sôcôla thường giới thiệu thêm người khác mua hàng nhiều hơn hẳn 40% so với những người không nhận được quà. Thực sự là những năm trước khi tôi nghĩ ra món quà sôcôla kia, đa số khách hàng của tôi chẳng ai giới thiệu thêm người nào cả.
Một ngày nọ, sau khi nhận được thêm rất nhiều khách hàng mới theo sự giới

thiệu của khách quen, tôi đã quyết định sẽ Cho mạnh tay hơn nữa. Thật ra mà nói, ý định này của tôi ban đầu khá vụ lợi. Tôi đã nhận ra rằng hình như có một mối quan hệ nhân quả giữa Cho và Nhận. Và lúc đó, tôi đã nghĩ rằng tôi cần phải tìm hiểu kỹ hơn, bởi có vẻ như tôi đã phát hiện ra một khía cạnh mới mẻ có một sức mạnh bí hiểm của việc Cho mà ít ai biết được.
Lần đầu tiên trong đời, tôi đã nhận thức được rằng: bằng một cách nào đó, theo sự an bài của Đấng tối cao, chúng ta sẽ được thưởng tương ứng với những gì chúng ta làm cho người khác. Tôi từng nghe nói rằng bí quyết để được giàu có nằm ở chính việc tạo ra những giá trị lớn cho người khác. Nhưng, trên những kinh nghiệm mà tôi vừa phát hiện ra, tôi đã hiểu rằng Nguyên tắc cho chính là dòng suối vàng đưa sự viên mãn đến với tôi.
Bắt đầu từ ý định vụ lợi là tìm hiểu về việc Cho để phục vụ cho bản thân mình, rốt cục tôi đã phát hiện ra một cách sống mà sau này tôi hiểu rằng chính nó sẽ tiếp cho tôi một sức mạnh về tinh thần mà không có tiền bạc nào có thể làm được. Sau đó, tôi còn nhận ra rằng cái phát hiện hiếm hoi ấy của tôi chẳng mấy chốc sẽ mở ra một thiên đường rực rỡ trong tâm hồn tôi.
Tôi đã tổng hợp một số thử nghiệm rất công phu của mình cho thấy Cho sẽ dẫn đến Nhận như thế nào. Tôi đã tự nói với mình phải làm việc Cho một cách vô tư hơn, sâu sắc hơn và mang tính tự giáo dục hơn. Điều đó đã vượt ra khỏi giới hạn của sự tò mò đơn thuần muốn biết tôi có thể thay đổi cuộc đời của người khác ra sao thông qua việc chia sẻ giá trị như một công việc thường xuyên và như cả một kinh nghiệm sống nữa.
Tôi bắt đầu cho nhiều hơn là những gói kẹo sôcôla - mặc dù kẹo sôcôla Godiva luôn là một món quà làm cho tôi rất vui. Tôi đã cho những người khác những lời khuyên giá trị.
Tôi dành thời gian tổ chức những giờ trao đổi với khách hàng, tôi tặng sách điện tử, và gửi những bài báo hay cho bạn bè về những đề tài mà họ quan tâm. Tôi đã cho những người mà tôi hay tiếp xúc rất nhiều trong khả năng của mình.
Nếu có ai đó xuất hiện trên đường tôi đi, tôi nghĩ rằng đó là một tình huống mà ông Trời đã sắp đặt để Cho và tôi sẽ chia sẻ với họ những giá trị lớn nhất mà tôi có thể. Tôi làm việc này hàng ngày và liên tục. Tôi cho những người hợp tác kinh doanh với tôi. Tôi cho những người nhận bản tin của tôi. Đối với tôi, điều đó giống như là một phép màu. Nó xảy ra hết sức tự nhiên. Nó đã thay đổi tâm hồn tôi. Nó đã thay thế những chiêu tiếp thị đắt tiền trong công việc của tôi. Điều thú vị nhất là mỗi khi tôi giúp đỡ một con người và làm cho đời họ thay đổi thì mái nhà tâm hồn tôi cứ vươn lên cao mãi lên đến tận

trời.
Chẳng mấy chốc mà người nào tôi gặp cũng nghĩ đến tôi như một người tạo ra các giá trị.
Như vậy thì mục tiêu của tôi - đem lại sự giàu có không vụ lợi - đã đạt được. Bạn thấy đó, tôi đã có linh cảm rằng nếu chú ý hơn vào việc mở tấm lòng mình trước những nhu cầu của mọi người qua việc Cho thì điều đó sẽ khiến cho cánh cửa đến trái tim của người nhận cũng mở ra với tôi.
Chính vì vậy mà hành động theo nguyên tắc Cho trước sẽ khiến người khác cũng sẽ cởi mở hơn với Bạn. Đó chính là một bí quyết rất hay trong việc tạo dựng các mối quan hệ trong công việc, trong đời tư và trong bất kỳ tình huống nào.
Sau đó, tôi còn phát hiện ra rằng với vai trò là một người tạo ra các giá trị, tôi phải Cho thật lòng, không vụ lợi, cho nhiều và cho một cách không khiên cưỡng, không mong đợi sẽ được đáp trả. Tôi cũng nhận ra rằng tôi cần phải điều hòa việc Cho để tôn trọng giá trị của những món quà của tôi. Quà tặng thường không chỉ thể hiện bản thân chúng ta, mà còn là những mảnh kinh nghiệm của chúng ta được biểu hiện ra ngoài.
Đối với Bạn cũng vậy thôi. Mỗi một món quà mà Bạn tặng, nếu có một ý nghĩa đặc biệt và giá trị đối với người nhận thì chính là một phần của bản thân Bạn.
Quà tặng là một phần của Bạn được thể hiện ra bên ngoài, làm nên điểm nối và tạo ra một chất kết dính giúp Bạn xây dựng mối quan hệ bền vững với người nhận.
Việc tặng người khác những giá trị sẽ có ảnh hưởng tích cực và tự nhiên đến bất cứ người nhận nào hiểu và đánh giá được quà của Bạn.
Ngay sau khi lấy Nguyên tắc cho làm triết lý sống của mình, tôi bắt đầu nhận thấy có một hiện tượng phát sinh đang xảy ra và tương đối dễ nhận biết.
Là một người theo trường phái của Joe Vitale và ủng hộ những nguyên tắc và tư duy theo phương pháp thôi miên của anh, tôi đã gọi điều tôi phát hiện ra là "Hiện tượng thôi miên qua lại", bởi nó thể hiện cái kết quả rất tinh tế của việc Cho và điều này thường xảy ra ở tầm vô thức.
Hiện tượng thôi miên qua lại là như thế này: Ngay khi nhận được món quà có giá trị của tôi, người nhận sẽ bước vào một cuộc trao đổi về tâm lý với tôi mà họ không hề hay biết Đúng thế. Khi nhận những gì tôi đã cho họ một cách thoải mái, người nhận có ngay một phản xạ về tâm lý là tìm bất cứ cách nào để cho tôi lại một cái gì đó có giá trị tương đương. Đó có thể là vài lời nói tốt về tôi với một người bạn. Đó có thể là lời giới thiệu tôi đến hai, ba đối tác

kinh doanh của họ. Thường thì tôi sẽ liên lạc với người đó để hỏi họ đã nhận được quà của tôi chưa, và họ sẽ tràn ngập biết ơn. Chính những lần đó, tôi đã phát hiện ra rằng món quà của tôi giống như là những hạt giống đã được gieo và sẽ có thể cho một vụ mùa màng bội thu vào lúc hợp lý.
Điều có ý nghĩa sống còn là phải luôn nhắc cho mình nhớ tầm quan trọng của việc Cho một cái gì đó có giá trị thực sự, dễ cảm nhận đối với những người mà Bạn cho.
Tâm lý hành vi của con người muôn đời nay vẫn không thay đổi. Những nhà triết học lỗi lạc trong lịch sử từng chia sẻ những bí quyết tuyệt vời về Nguyên tắc Cho. Dưới đây là một vài ví dụ:
Eric Hoffer, người đặt nền móng cho nền triết học Mỹ, đã từng nói: "Ai cho chúng ta tất cả những gì họ có, chúng ta sẽ thuộc về người ấy".
Nhà triết học người Đức thế kỷ 20 Walter Benjamin từng nói: "Những món quà cần phải làm cho người nhận bị sốc vì không ngờ".
Jean de La Bruyere, nhà văn Pháp thế kỷ 17 đã nói: "Sự hào phóng nằm ở chỗ không phải cho nhiều mà là cho đúng thời điểm".
Lão Tử, nhà hiền triết Trung quốc thế kỷ thứ 6 đã nói: "Người thông thái chẳng để dành.
Cho người khác tất cả những gì anh ta có sẽ làm anh ta có nhiều hơn nữa. Cho đi tất cả những gì anh ta có sẽ làm anh ta giàu hơn".
Công việc mà hơn 2 năm nay tôi đã đổ bao công sức vào đó đã được lan truyền đến những người khác để càng tăng giá trị của nó hơn. Tôi đã rất nỗ lực để tác động dần dần đến những người bạn thân nhất của tôi cũng là những tác giả, những cây bút nổi tiếng để thông qua tôi, họ cũng Cho mọi người những giá trị lớn của mình.
Đó là những người đã được gọi là giàu có và nổi tiếng vì họ đã bán được hàng triệu cuốn sách bằng Nguyên tắc Cho. Họ là những người đã có những đóng góp lớn trong thế giới hôm nay của chúng ta. Giờ đây, họ đang chia sẻ những bí quyết của họ với Bạn. Đó là những Joe Vitale (Spiritual Marketing), James Redfield (The Celestine Prophecy), Dick Bolles (What Color Is Your Parachute?), Dave Chilton (The Wealthy Barber) và nhiều tác giả khác.
"Một món quà có điều kiện đi kèm không phải là một món quà, mà là một vụ hối lộ. Sẽ chẳng có kết quả tốt trừ phi chúng ta cho một cách vô tư. Hãy hướng ý nghĩ của Bạn ra khỏi món quà. Hãy nhận ra nguyên tắc của vũ trụ. Và lúc đó món quà sẽ có thể ra đi và sau đó quay trở lại với Bạn bằng năm, bằng mười. Chẳng ai biết được cái "phúc" ấy sẽ chu du đến bao giờ thì trở lại với Bạn. Có một điều kỳ diệu và làm chúng ta háo hức là "phúc" ấy càng lâu

trở lại thì nó càng có cơ hội tiếp xúc với nhiều người và càng nhiều cuộc đời được cứu rỗi. Tất cả những đôi tay và tấm lòng ấy lại cũng gửi thêm vào đó một chút gì đó. Và tức là Bạn sẽ càng nhận được nhiều hơn." (Charles Fillmore)

Phần 25:

03/02/2006

Tại sao cho lại chính là một hình thức bán hàng được ngụy trang khéo (Jo Han Mok)

Tôi đang nghe bộ băng huấn luyện cách bán hàng của Joe Vitale "The Power of Outrageous Marketing".

Giọng nói như có sức thôi miên của Joe kéo tôi vào cuộc.

"Ai là người được lợi THỰC SỰ từ sản phẩm "Body For Life Challenge" của Bill Phillip?" - anh ấy hỏi trong băng ghi âm.

Câu nói ấy cứ văng vẳng trong đầu tôi, xẹt qua vỏ não tôi như một quả bóng chày. Tôi chìm trong suy nghĩ miên man.

Có lẽ chẳng mấy ai lại chưa thấy những tấm ảnh đầy ấn tượng về những thay đổi xảy ra sau khi sử dụng Body For Life Challenge và sản phẩm này đã làm thay đổi hẳn cuộc sống của nhiều người như thế nào. Ai nhìn thấy cũng xúc động. Và họ cũng cảm thấy có động lực thôi thúc họ. Ai lại không muốn làm một Chiến dịch Body For Life cho riêng mình để có một vóc dáng gọn gàng đẹp đẽ hơn?

Nhưng ngoài việc thực hiện 20 phút thể dục và nhấm nháp những phần ăn nhỏ chỉ gồm những thực phẩm ít năng lượng, không mỡ, thì Bạn còn cần phải làm gì nữa để đạt được kết quả tối ưu?

Bạn có ngạc nhiên không khi người ta nói với Bạn rằng chất dinh dưỡng EAS sẽ bổ sung những dưỡng chất cần thiết cho cái đầu của Bạn ngay lập tức?

Bill Phillips nguyên là Giám đốc điều hành của EAS hồi ấy. Đương nhiên, giờ đây có lẽ ông đang nằm phơi nắng và hưởng thụ cuộc đời trên một hòn đảo nhiệt đới nào đó rồi.

Theo Bạn thì EAS đã kiếm được bao nhiêu từ sản phẩm Body For Life Challenge và tất cả những sản phẩm ăn theo khác của nó như tạp chí Muscle Media magazine - đã có công lớn trong việc tiếp thị nhiều sản phẩm bổ sung dinh dưỡng khác và những thành công của loạt sản phẩm Body For Life?

Bạn có cảm thấy là mỗi câu chuyện thành công của những người đã sử dụng sản phẩm Body For Life ấy đã góp phần tạo ra thành công vang dội cho các sản phẩm của EAS hay không? Và họ sẽ chẳng thể được như vậy nếu không có sự giúp đỡ của EAS hay không?

Vậy Bạn có chạy sang công ty GNS ở gần nhà để mua sản phẩm giống như thế không?

"Ai là người THỰC SỰ được lợi từ sản phẩm Body For Life Challenge của Bill Phillip?"

Bạn hãy đoán thử xem.

Bill Phillips đã mang đến niềm hy vọng cho những người béo phì và thay đổi cuộc đời hàng trăm ngàn con người, và một lần nữa khẳng định với họ là họ cũng có thể tự thay đổi cuộc đời mình! Và đương nhiên, đằng sau khẳng định ấy mọi người sẽ hiểu là nếu họ sử dụng những chất bổ dưỡng của EAS. Điều này đã khơi dậy trong tôi một phát hiện tuyệt vời về chìa khóa THỰC SỰ giúp mở cánh cửa đến với sự giàu có và đầy đủ.

Cho đúng thực là cách bán hàng được ngụy trang khéo!!

Có một sự thật phũ phàng về việc bán hàng là nếu như bạn thể hiện là muốn bán một thứ gì đó, Bạn sẽ gặp ngay phải sự từ chối. Không quan trọng Bạn là Zig Ziglar hay là một cái tên nào khác. Mà ngay cả Zig Ziglar cũng có khi gặp phải từ chối. Nhưng nếu Bạn muốn CHO ai cái gì đó, hãy thử đoán xem sẽ có bao nhiêu người từ chối Bạn?

Không có ai cả. Không và Không.

Không chỉ là Bạn sẽ KHÔNG gặp phải sự cự tuyệt nào mà người ta sẽ VỘI VÀNG

TRANH NHAU món quà của Bạn ngay. Họ không thể không yêu mến Bạn và nghĩ tốt về Bạn khi Bạn cho họ cái gì đó.

Khi tôi bắt đầu viết quảng cáo, tôi đã đề nghị viết miễn phí cho doanh nghiệp. Tôi đã đầu tư cả 10 ngàn phần trăm chất xám của mình vào dịch vụ "miễn phí" này.

Mọi người có thấy ấn tượng vì đề nghị của tôi không? Bạn hãy đánh cược đi. Họ có thích tôi không? Làm sao mà lại không thích được cơ chứ? Tôi đã làm miễn phí cơ mà.

Theo Bạn thì những khách hàng "miễn phí" của tôi sẽ nghĩ về tôi như thế nào khi họ bắt đầu nhận được lợi nhuận thường xuyên nhờ những bức thư chào hàng mà tôi viết miễn phí cho họ?

Nếu điều tôi cần ở họ chỉ là một lời nhận xét của họ về dịch vụ của tôi, thì bạn nghĩ xem, người ta sẽ viết những ý kiến nhận xét ra sao? Họ có thấy ngại viết cho tôi một nhận xét tuyệt vời hay không? Họ có muốn giới thiệu cho tôi NHIỀU KHÁCH HÀNG HƠN hay không? Những ý kiến mà tôi nhận được có giúp tôi chiếm được lòng tin của những khách hàng mới hay không? Đem công sức và tâm huyết của tôi cho người khác có lợi hay không?

Tôi nghĩ là có. Không hề phóng đại, nhưng nhiều người đã đến tận nhà tôi gõ cửa đề nghị tôi viết quảng cáo cho họ đấy.
Tóm lại: Mới nhìn thì có vẻ như là tôi đem công sức và chất xám của mình với tư cách là người viết quảng cáo đi CHO mọi người. Nhưng hãy dùng lời để diễn đạt lại bản chất sự việc: Tôi đã BÁN tôi với tư cách là một người viết quảng cáo. Claude Hopkins từng nói:
"Cách bán tốt nhất là cho không một bản mẫu!"
Tôi đã bán thông qua việc cho! Bạn có nghĩ ra một cách bán hàng nào HIỆU QUẢ HƠN
hay không?
Tôi nghĩ là không.
Một trong những quy luật lớn nhất đằng sau việc Cho chính là Quy luật Trao đổi. Bản chất của con người là muốn cho lại khi người ta nhận được một cái gì đó miễn phí.
Hare Krishnas cũng biết điều đó nên đã tổ chức những ngày đi thực tế bằng cách đến thăm dân chúng và gắn hoa vào túi áo họ.
Hãy suy nghĩ về điểm này. Bạn sẽ thấy rõ ràng là Bạn CÓ BỔN PHẬN phải cho lại nếu Bạn ở vào tình huống tương tự.
Tuy nhiên, điều tôi muốn nói ở đây là: CHO ĐÚNG NGHĨA KHÔNG PHẢI LÀ
MONG NHẬN LẠI một cái gì đó. Không thể gọi là CHO nếu như Bạn mong được nhận lại. Đã là quà có nghĩa là Bạn phải xác định sẽ tốn kém. Phải như vậy thì đó mới là một món quà.
Nhân vật Vua David trong Kinh thánh đã nói rất đúng khi ông lên danh sách những cống vật tế Trời và nói: "Ta sẽ không dâng Đấng ngài bất cứ thứ nào mà ta chẳng mất gì cũng có được!"
Điều này nghe có vẻ mâu thuẫn, nhưng nếu Bạn cho mà không mong đợi gì thì Bạn sẽ nhận được NHIỀU HƠN bởi vì Bạn thực sự chưa từng mong nhận lại được gì.
Hãy suy nghĩ về điều này.
Cuối cùng, tôi không có ý định dạy đời, nhưng tôi muốn nói rằng: có một điều có tính tâm linh xảy ra khi Bạn hiến tế. Mà hiến tế chỉ đơn giản là cho đi 10% thu nhập của Bạn cho xã hội.
Trong tôn giáo, hành động này được thể hiện ở việc dâng cho Chúa 10%. Khi Bạn làm điều đó, Bạn sẽ không chỉ nhận được sự thỏa mãn về tinh thần, mà còn được mở ra những cơ hội được nhận được nhiều hơn trong đời. Bạn có thể xem đó như một sự thử thách theo nghĩa tốt.

Một chi tiết rất thú vị là việc hiến nộp 1/10 thu nhập cho Chúa chính là phần duy nhất trong Kinh thánh của Kitô giáo cho phép con chiên có cơ hội THÁCH THỨC với Chúa Trời.

Phần 26:

03/02/2006

Một cặp vợ chồng đã tạo ra một Đế chế tinh thần không có nợ nần Tôi muốn kết thúc cuốn sách này bằng vài câu chuyện nữa và tiếp đó là lời kêu gọi hành động.

Thành công của Nhà thờ Unity Church là một ví dụ.

Trường dòng Unity School được xây dựng năm 1889 tại thành phố Kansas City, Missouri, bởi cặp vợ chồng tên là Charles và Myrtle Fillmore. Sau khi bà Fillmore thoát khỏi căn bệnh hiểm nghèo mà chỉ nhờ vào cầu nguyện, nhiều bạn bè đã rất tò mò muốn biết làm cách nào mà bà đã tạo ra được điều kỳ diệu này. Unity Church đã lớn lên dần từ những nhóm người cầu nguyện ấy.

Charles và Myrthle Fillmore đã huy động đủ số tiền cần thiết để xây dựng và mở rộng công việc mới này của họ. Giờ đây, Unity Church là một cộng đồng những người muốn đem những thông điệp thiêng liêng về những bí quyết để trở nên sung túc đến với mọi người. Giờ đây, họ đã có mặt ở toàn cầu. Họ làm điều đó với hai bàn tay trắng, nhưng họ chẳng nợ nần ai.

Đến tận năm 1942, bí quyết duy trì cân bằng tài chính của gia đình Fillmore mới được khám phá. Theo Charles Braden viết trong cuốn "Spirits In Rebellion", nhà Fillmore đã viết bản "Cống hiến và Thỏa ước" nổi tiếng với nội dung như sau:

"Vợ chồng chúng tôi, Charles Fillmore và Myrtle Fillmore, xin hiến toàn bộ con người chúng tôi, thời gian, tiền bạc và tất cả những gì chúng tôi có và tất cả những gì chúng tôi mong muốn có được cho Đấng Sự thật, và qua đó, cho Xã hội Liên minh Thầm lặng.

Chúng tôi hiểu và đồng tình với việc Đấng Sự thật sẽ bù đắp cho chúng tôi tương đương với những gì chúng tôi hiến tặng, sẽ cho chúng tôi sự thanh thản và sức khỏe, sự thông minh, thấu hiểu, tình yêu thương, sức sống và rất nhiều điều khác cần thiết để thỏa mãn những mong muốn mà không làm cho bất cứ những thứ nào trong số những điều trên trở thành mục đích sống của chúng tôi.

Trong trạng thái tinh thần hoàn toàn tỉnh táo, Ngày thứ 7 tháng Chạp, năm 1892."

Theo Charles Braden giải thích tiếp trong cuốn sách, "Unity chưa bao giờ ra

giá nào khác cho dịch vụ của mình ngoài mức tối thiểu ban đầu đủ để trang trải cho những chi phí pháp lý và cho các ấn phẩm. Unity đã cho một cách vô tư, và lúc nào cũng có đủ tiền cho những nhu cầu cần thiết".
Bạn còn cần thêm bằng chứng nào nữa về việc lòng tin vào những quy luật tinh thần sẽ mang đến cho Bạn tất cả những gì Bạn cần đến?
Và điều vĩ đại nhất trong những quy luật này chính là quy luật Cho.
Phần 27:
03/02/2006
Làm thế nào để biết Bạn sẽ giàu hay không?
Bạn có muốn biết rằng Bạn có bao giờ trở nên giàu có hay không?
Có một cách rất đơn giản để biết được điều đó.
Hãy tự hỏi mình:
Bạn có cho một cách thoải mái, thường xuyên, hào phóng và không mong đợi được đáp trả với một tấm lòng tràn ngập niềm vui hay không?
Nếu câu trả lời là có, chắc chắn Bạn đã là người giàu có rồi.
Nếu câu trả lời là không đối với bất cứ vế nào trong câu hỏi trên, hãy chú ý vào vế ấy, hãy giải phóng tâm lý cho mình, hãy học cách Cho thoải mái, thường xuyên, hào phóng, không mong được đáp trả và với đầy ắp niềm vui trong lòng.
Bạn thấy không, mọi thứ đều rất rõ ràng.
Hãy Cho đi.
Phần 28:
03/02/2006
Hôm nay Bạn sẽ cho ai?
Giờ thì đã đến lượt Bạn rồi đấy.
Hôm nay Bạn sẽ cho ai và ở đâu?
Hãy thử hỏi mình: Ở đâu tôi có cảm giác vui nhất?
Hãy viết câu trả lời của Bạn ra đây:
____
Nếu Bạn muốn biết rõ hơn, hay cần nhiều câu hỏi hơn để hiểu được nên cho tiền ở đâu, hãy thử hỏi thêm những câu hỏi dưới đây:
Chỗ nào gợi cho Bạn nhớ đến sự thánh thiện trong con người mình?
____
Ở đâu Bạn nhận được sự khuyến khích động viên vươn tới ước mơ của mình?
____
Ai làm cho Bạn cảm thấy hài lòng là mình đang sống?
____

Câu trả lời của Bạn sẽ chỉ ra nơi Bạn nên cho tiền. Bạn có thể cho tất cả những nơi mà Bạn đã liệt kê, mỗi nơi một chút, hoặc Bạn cũng có thể chọn một nơi để cho một cái gì đó ngay lập tức.
Và hãy luôn nhớ những nguyên tắc cơ bản này trong đầu:
1. Hãy cho thoải mái, không mong được được đáp trả 2. Hãy cho ẩn danh nếu có thể 3. Hãy cho một cách vui vẻ, với nụ cười trên môi.
Khi Bạn cho là Bạn đang tạo ra dấu ấn riêng của mình trên thế giới này.
Khi Bạn cho là Bạn đang tạo ra dấu ấn riêng của mình trong cuộc sống.
Khi Bạn cho chính là Bạn đang tạo ra ngay bây giờ dấu ấn riêng của mình.
Hãy cho!
Phần 29 (tiếp theo và hết):
03/02/2006
3 cuốn sách dạy cách làm giàu vĩ đại nhất mọi thời đại Tôi ngưỡng mộ sự phát đạt.
Năm ngoái tôi đã đọc một loạt sách về đề tài này.
Dưới đây là 3 cuốn sách mà tôi thích nhất:
1. Cuốn "Seed Money In Action" (Hãy gieo tiền trong mỗi hành động) của Jon Speller đã vượt qua mọi thử thách của thời gian. Cuốn sách này đã có 40 tuổi và đã trải qua 52
lần tái bản, được bán ra 1 triệu bản và đã có hơn 40 ngàn người viết thư khen ngợi tác giả.
Ý tưởng chính của cuốn sách này là khi Bạn cho, Bạn sẽ được đền đáp gấp 10 lần. Bí quyết từ cổ xưa này đã giúp thế giới này sản sinh ra những triệu phú và tỉ phú qua nhiều thời đại, và bây giờ nó vẫn luôn ứng nghiệm.
Đương nhiên, có một điều đặc biệt mà Bạn cần lưu ý: Bạn phải cho và đừng mong chờ gì cả. Khi Bạn cho như vậy, Bạn sẽ được chấp nhận vào vòng quay của quy luật này. Phần lớn những người lạc ra ngoài vòng quay của quy luật này thường là do họ áp dụng nguyên tắc khó khăn, chứ không phải nguyên tắc ươm tiền.
Những người đang gặp khó khăn về tiền bạc thường chẳng bao giờ nghĩ đến việc cho tiền, trong khi đó lại chính là bí quyết để phát đạt trong cuốn sách nổi tiếng này.
2. Tiếp đó là cuốn "The Millionaire's Mind" (Tư duy của triệu phú) do 2 tác giả từ một quốc gia mà trước đây tôi chưa bao giờ nghe tên. Cuốn sách của hai tác giả người Slovenia này đã bán hết veo chỉ trong vòng 15 ngày tại nước họ. Khi họ đến với tôi, tôi còn nghi ngờ lắm. Nhưng khi tôi đọc cuốn sách, tôi thực sự kinh ngạc. Cuốn sách là cả một khóa học hoàn chỉnh về cách

nghĩ như một người giàu có. Cuốn sách dài, chi tiết, thiết thực và mở mắt cho người đọc. Cho đến giờ, tôi vẫn còn thấy hạnh phúc vì đã đọc cuốn sách ấy. Bạn có muốn biết điều gì đã xảy ra trong vài tiếng đồng hồ ngay sau khi tôi công bố xuất bản cuốn sách ấy không?
- Một nhà doanh nghiệp người Đức đã liên hệ với chúng tôi và ngỏ ý muốn bán cuốn sách điện tử đó ở Đức và xây dựng một trang web riêng của anh ta để giới thiệu cuốn sách đó với độc giả trong nước.
- Một nhà doanh nghiệp người Ấn độ đã liên hệ với chúng tôi và muốn tìm cách tiếp thị cuốn sách điện tử ấy ở Ấn độ. Anh ta còn nói là: "Tôi đã vô cùng cảm kích, nên tôi quyết định viết thư cho anh ngay lập tức vì tôi có cảm giác là cuốn sách này sẽ có thể giúp cho hàng triệu người dân Ấn độ chúng tôi."
- Đại diện của một tác giả người Na uy đã liên hệ với chúng tôi và ngỏ ý muốn dịch cuốn sách đó sang tiếng Na uy và xuất bản cả bản in và bản điện tử tại Na uy.
- 15 người đã liên hệ với chúng tôi ngay lập tức và tỏ ý muốn bán cuốn sách điện tử này qua các website và tạp chí điện tử của họ.
- Hàng trăm người đã đặt cuốn sách ấy ngay trong 5 giờ đồng hồ đầu tiên sau khi nhận được e-mail.
- Hàng chục người ở các nước khác đã viết thư nài nỉ chúng tôi chỉ giúp họ cách thanh toán và giao nhận sách đến nước họ.
- Và còn rất nhiều người khác nữa đã viết thư cho tôi hỏi xem chúng tôi có ý định xuất bản cuốn sách này ở dạng bản giấy in bìa cứng hay không.
Và tất cả những điều này xảy ra chỉ trong có vài tiếng đồng hồ sau khi chúng tôi tung thử cuốn sách điện tử này ra. Bạn thấy có phải là kỳ diệu không?
3. Cuốn sách cuối cùng mà tôi muốn nói đến ở đây là cuốn mà tôi là đồng tác giả với Stuart Lichtman, có tên gọi "How to Get Lots of Money For Anything Fast".
Stuart đúng là một thiên tài. Tôi chưa bao giờ gặp ai giống như anh ấy. Anh ấy đã dành ít nhất là 40 năm để nghiên cứu về tư duy vô thức. Kết quả là anh ấy có thể chỉ ra ngay có gì không ổn trong tiềm thức của bất kỳ người nào và hướng dẫn cách khắc phục.
Điều này quả là đáng kinh ngạc! Nếu trước kia Bạn đã lập ra mục tiêu nào đó và muốn biết tại sao Bạn lại bỏ dở không đi tiếp đến mục tiêu ấy, giờ đây bạn đã có thể phát hiện ra nguyên nhân khiến Bạn dừng bước, và Bạn sẽ có thể phá tan trở ngại. Cuốn sách này mô tả cho Bạn cách "nhìn thấy mọi việc một cách rõ ràng", một bước tối quan trọng trong cuốn "Spiritual Marketing" của tôi.

Nhân đây, tôi cũng muốn giới thiệu thêm một cuốn sách nữa cũng nói về cách trở nên giàu có. Khi Tom Pauley viết tác phẩm bất hủ của ông "I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am I Am I Am", ông không hề biết rằng ông sẽ trở thành người mở màn cho một lĩnh vực kinh doanh mới.
Từ khi viết cuốn sách đó, ông đã tổ chức những buổi dạy trực tuyến dựa trên phương pháp đơn giản của ông, tổ chức các cuộc hội thảo truyền hình, ký hợp đồng xuất bản cuốn sách đó và giờ đây, ông bán bản điện tử của cuốn sách ấy qua mạng. Cuốn sách của ông giúp người ta tạo ra những phép màu. Cuốn sách của ông đã giúp tôi khẳng định được ngôi nhà trong mơ của tôi.
Nếu Bạn muốn tạo ra tài sản, tôi khuyên Bạn nên đọc tất cả những cuốn sách trên. Chúng đều là sách điện tử, vì vậy Bạn có thể mua được ngay. Đọc chúng còn tốt hơn là đọc nhật báo, và chúng sẽ dẫn Bạn đến nhiều lợi nhuận hơn.
Hãy đọc chúng và hãy chuẩn bị tinh thần để trở thành người giàu có.
Seed Money In Action có bán tại đây:

http://www.mrfire.com/seedmoney.html
The Millionaire Mind có bán tại đây:
http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/vitale
I'm Rich Beyond My Wildest Dreams có bán tại đây:
http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/tpauley
How to Get Lots of Money For Anything Fast có tại đây:
http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/fastmoney